

Seria
TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI, autorul cărții *Tată bogat, tată sărac* — bestseller internațional și cartea de finanțe personale care a ocupat primul loc timp de 2 ani la rând în topul realizat de publicația *USA Today* — este investitor, antreprenor și educator. Perspectivele lui asupra banilor și investițiilor depășesc cu mult înțelepciunea convențională specifică acestor domenii. Prin eforturile lui, a influențat zeci de milioane de oameni și le-a schimbat, efectiv, mentalitatea despre bani.

Comunicându-și punctul de vedere cu privire la inadvertențele (a se citi: caracterul vetust și defectuos) din spatele sfaturilor „tradiționale” — ia-ți o slujbă bună, muncește din greu, economisește bani, scapă de datorii, investește pe termen lung și fă-ți un portofoliu diversificat de investiții —, Robert Kiyosaki a devenit renumit pentru discursul direct, ireverența și curajul lui.

Tată bogat, tată sărac este bestsellerul care a stat cel mai mult în topul celor patru liste la care se raportează *Publisher's Weekly* — cele publicate de *New York Times*, *BusinessWeek*, *Wall Street Journal* și *USA Today* —, rămânând timp de peste 6 ani în topul celebrei liste a publicației *New York Times*.

Traduse în 51 de limbi și disponibile în 109 țări, cărțile din seria „Tată Bogat” s-au vândut în peste 28 de milioane de exemplare în toată lumea și au dominat listele cu bestselleruri din Asia, Australia, America de Sud, Mexic și Europa. În 2005, Robert Kiyosaki a fost introdus în *Hall of Fame* pe site-ul www.amazon.com, unde figurează în lista primilor 25 de autori de bestselleruri. În prezent, seria „Tată Bogat” include 14 titluri.

Lunar, Robert scrie câte un editorial — „Why the Rich Are Getting Richer” pentru *Yahoo! Finance*, precum și „Rich Returns” pentru revista *Entrepreneur*.

Înainte de a scrie *Tată bogat, tată sărac*, Robert a creat jocul strategic *CASHFLOW® 101*, ca să-i învețe pe oameni strategiile financiare și investiționale pe care le-a deprins de la tatăl lui bogat, de-a lungul timpului.

Astăzi, în diverse orașe din toată lumea există peste 3 300 de cluburi *CASHFLOW* — grupuri de joc care funcționează independent.

Născut și crescut în Hawaii, Robert Kiyosaki face parte din cea de-a patra generație japonezo-americană. După absolvirea colegiului, pe care l-a urmat în New York, Robert s-a alăturat Infanteriei Marine și a plecat în Vietnam ca ofițer și pilot de elicoptere de luptă. După război, Robert a început să lucreze în vânzări pentru corporația Xerox și, în 1977, a înființat o companie care a adus pe piață primele „portofele pentru surfiști”, din nailon și având închizătoare cu arici. În 1985, a înființat o companie internațională de educație, prin intermediul căreia zeci de mii de studenți din toată lumea au participat la cursuri de afaceri și investiții. În 1994, Robert și-a vândut afacerea și, mulțumită investițiilor făcute, a putut să iasă la pensie la vârsta de 47 de ani. În timpul scurtei perioade în care a fost pensionar, înainte de a se implica din nou în afaceri, a scris *Tată bogat, tată sărac*. Iată ce spune Robert Kiyosaki: „La școală mergem ca să învățăm să trudem din greu pentru bani. Eu scriu cărți și creez produse prin care-i învăț pe oameni cum să pună banii să muncească din greu pentru ei.”

ROBERT T. KIYOSAKI

UN IQ FINANCIAR MAI BUN

Cum să-ți folosești banii mai cu cap

Prefață de DONALD J. TRUMP

Traducere din limba engleză
de
ALINA-GEORGIANA SICĂ

*Curtea
veche*

BUCUREȘTI, 2011

*Mulțumiri speciale lui Jake Johnson,
pentru contribuția sa la editarea acestei cărți*

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

KIYOSAKI, ROBERT

Un IQ financiar mai bun: cum să-ți folosești banii mai cu cap /

Robert Kiyosaki; trad.: Alina-Georgiana Sică. - București: Curtea Veche Publishing, 2011

ISBN 978-606-588-061-0

I. Sică, Alina-Georgiana (trad.)

336.7

Coperta: GRIFFON AND SWANS

www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI

Increase Your Financial IQ:

Get Smarter with your Money

Copyright © 2008 by Robert T. Kiyosaki

All rights reserved.

CASHFLOW, Rich Dad, and Rich Dad's Advisors,

Rich Dad's Seminars, EBSI, B-I Triangle

are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2008

pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-588-061-0

Prefață

L-am întâlnit pe Robert Kiyosaki pentru prima dată în 2004. Am scris împreună un bestseller în 2006. Pe măsură ce se apropia anul 2008, a devenit din ce în ce mai clar pentru mine că lucrurile despre care vorbește și pe care le propovăduiește Robert sunt mai importante ca niciodată. Educația financiară este decisivă pentru această țară în acest moment și perspicacitatea lui Robert în acest domeniu nu poate fi contestată.

Dacă ne uităm la ce am discutat în cartea pe care am scris-o împreună, *De ce vrem să fii bogat*, și apoi analizăm ceea ce s-a întâmplat de atunci până acum, aş spune că ştiam despre ce vorbim. Robert te duce cu un pas înainte în cartea de față și am toate motivele să cred că va fi la fel de citit cum am fost amândoi în 2006. Te sfătuiesc să-i citești cu atenție rândurile.

Eu și Robert am împărtășit aceleași preocupări și am urmat drumuri asemănătoare în viață atât ca profesori, cât și ca oameni de afaceri. Amândoi am avut tați bogați care ne-au ghidat în viață sau în plan spiritual și care au contribuit la succesele noastre. Suntem amândoi antreprenori și investitori imobiliari și, de asemenea, oameni de succes pentru că am beneficiat de o educație financiară. Știm cât de importantă este instruirea financiară și o luăm în serios. Robert a spus: „Educația financiară le permite oamenilor să prelucreze informația financiară și s-o transforme în cunoștințe... și majoritatea populației nu are parte de educația financiară de care are nevoie ca să preia controlul asupra propriei vieți.” Sunt într-un totu de acord cu el.

Primul lucru pe care l-am remarcat de la început la Robert este că acest om nu este niciodată mulțumit de el. Are deja foarte mult succes — pentru că îi place ceea ce face. Iată încă un lucru pe care îl avem în comun! Sunteți niște oameni norocoși, deoarece Robert are foarte multe sfaturi bune de dat. Cum am spus și în cartea *De ce vrem să fii bogat*, ce rost are să deții cunoștințe valoroase, dacă le păstrezi pentru tine? Robert răspunde la această întrebare cu fiecare carte pe care o scrie. Ești norocos că-ți împărtășește cunoștințele lui.

Unul dintre primii pași pe care trebuie să-i faci pentru a deveni mai bogat folosindu-ți banii în mod inteligent este să profiți de oportunități atunci când apar. Te afli în fața unei oportunități chiar acum. Sfatul meu este să citești cu atenție cartea pe care o ții acum în mâini. Vei descoperi calea către libertate financiară și succes. Un ultim gând, nu uita să gândești pozitiv! Ne vedem în cercul învingătorilor!

Donald J. Trump

Nota autorului

Banul nu e ochiul dracului

Unul dintre cele mai mari eșecuri ale sistemului educațional este acela de a nu le asigura studenților o educație financiară. Se pare că profesorii consideră că, din punct de vedere religios, banii sunt murdari. Ei cred că *dragostea pentru bani este sursa tuturor relelor*.

După cum știu mulți dintre noi, nu dragostea pentru bani aduce răul — ci lipsa banilor. Un loc de muncă pe care-l urâm ne aduce răul. Munca asiduă pe foarte puțini bani cu care nu ne putem întreține familiile provoacă răul. Unii oameni consideră că le este rău când sunt înglobați în datorii. Rău este să te cerți din cauza banilor cu cei pe care îi iubești. Să fii lacom este rău. Să comiți fapte criminale sau imorale pentru bani este rău. Banul în sine nu e ochiul dracului. Banul e doar ban.

Casa ta nu este un activ

De asemenea, din cauza lipsei educației financiare, oamenii fac lucruri prostești sau sunt sfătuiți greșit de alți oameni inabili. De exemplu, în 1997, când am publicat cartea *Tată bogat, tată sărac*, spunând: „Casa ta nu este un activ..., casa ta este un pasiv“, am stârnit urlete de protest, critici aspre care au fost orientate împotriva mea și a cărții mele. Mulți care se autoproclamau experți financiari m-au atacat prin intermediul mass-mediei. După 10 ani, în 2007, când s-au prăbușit piețele creditelor și

milioane de oameni au intrat într-o cădere financiară liberă — mulți și-au pierdut casele, unii au dat faliment, alții s-au trezit cu datorii mai mari pentru case decât valorau acestea după ieftinirea imobilelor —, cei care m-au blamat au aflat într-un mod dureros că aceste case *sunt, într-adevăr, niște pasive*, și nu niște active.

Doi oameni, același mesaj

În 2006, eu și Donald Trump, prietenul meu, am scris o carte intitulată *De ce vrem să fii bogat*. Am scris despre motivele pentru care clasa de mijloc a rămas în urmă din punct de vedere financiar și despre cauzele care au dus la declin. Am spus că multe dintre cauze se regăsesc în piețele globale, guvernamentale și financiare. Și această carte a fost atacată în presa financiară. Dar până în 2007, cele mai multe lucruri pe care le-am spus noi s-au adeverit.

Sfaturi demodate

Astăzi, mulți experți financiari fac, în continuare, următoarea recomandare: „Muncește din greu, economisește bani, scapă de datorii, trăiește sub posibilitățile tale și investește într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale.” Însă această recomandare reprezintă un *sfat rău* — pentru simplul fapt că este un *sfat demodat*. Regulile financiare s-au schimbat. S-au schimbat în 1971. În prezent, există un nou tip de capitalism. Economisirea banilor, achitarea datoriilor și posedarea unui portofoliu diversificat țin de capitalismul vechi. Cei care trăiesc după principiul „muncește din greu și economisește” al *capitalismului vechi* se vor lupta să supraviețuiască din punct de vedere financiar în era *capitalismului nou*.

Informație versus educație

Eu, autorul acestei cărți, afirm că lipsa de educație financiară din sistemele noastre educaționale este un fapt rușinos, inadmisibil și dăunător. În lumea actuală, educația financiară este absolut

esențială pentru supraviețuire, indiferent dacă suntem bogați sau săraci, inteligenți sau nu.

După cum știu mulți dintre noi, trăim în era informației. În această eră a informației, ne confruntăm cu *problema suprainformării*. În prezent, circulă prea multe informații. Ecuația de mai jos explică de ce este așa de importantă educația financiară.

$$\text{Informație} + \text{Educație} = \text{Cunoaștere}$$

Fără educație financiară, oamenii nu pot transforma informațiile în cunoștințe utile. Fără cunoștințe financiare, oamenii se zbat în plan financiar. Fără cunoștințe financiare, oamenii fac lucruri precum ar fi să-și cumpăre o casă considerând că este un activ. Sau economisesc bani fără să-și dea seama că, din 1971, banii lor nu mai sunt bani, ci niște monede de schimb. Sau nu știu care este diferența dintre datorii bune și datorii rele. Și nici de ce oamenii bogați plătesc taxe mai mici. Ori de ce cel mai bogat investitor din lume, Warren Buffett, nu are un portofoliu de investiții diversificat.

Investiții orbești

Fără cunoștințe financiare, oamenii caută pe cineva care să le spună ce să facă. Cei mai mulți experți financiari îți recomandă să muncești din greu, să economisești bani, să scapi de datorii, să trăiești sub posibilitățile tale și să investești într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale. Ca lemingii care își urmează orbește conducătorul, ei se luptă să ajungă în vârful muntelui, de unde se aruncă în oceanul nesiguranței financiare, în speranța că pot să înoate până în cealaltă parte.

Această carte nu cuprinde sfaturi financiare

Din această carte, nu vei afla ce să faci cu banii tăi. Această carte nu cuprinde sfaturi financiare. Dar te ajută să devii mai inteligent în plan financiar, în așa fel încât să prelucrezi informațiile

din domeniu și să-ți găsești propria cale spre împlinirea financiară.

Pe scurt, această carte te ajută să ajungi bogat devenind mai inteligent. Te ajută să-ți mărești IQ-ul financiar.

INTRODUCERE

Te fac banii mai bogat?

Răspunsul este „nu“. Banii în sine nu te fac mai bogat. Cunoaștem cu toții diverși oameni care merg la muncă în fiecare zi, care trudesesc pentru bani, care fac mai mulți bani, dar care nu devin mai bogați. Este ironic, dar mulți se îngroapă și mai mult în datorii cu fiecare bănuț pe care îl câștigă. Am auzit cu toții istorioare despre câștigători la loterie ori despre oameni care au ajuns milionari peste noapte și care sărăcesc tot peste noapte. Am mai auzit și povești despre imobile cu ipoteci prescrise. În loc să-i facă pe proprietarii de case mai bogați, mai stabili în plan financiar, afacerile imobiliare îi dau afară din casele lor și-i aduc în pragul sărăciei. Mulți dintre noi cunosc persoane care și-au pierdut banii investind în bursa de valori. Poate că și tu te numeri printre aceste persoane. Chiar și investiția în aur — singura valoare efectivă a lumii — îl poate costa pe un investitor.

Aurul a fost prima mea investiție reală ca tânăr adult. Am început să investesc în aur înainte să încep să investesc în domeniul imobiliar. În 1972, la 25 de ani, m-am apucat să cumpăr monede de aur când gramul de aur costa aproximativ 2 dolari și 50 de cenți. În 1980, prețul gramului de aur era circa 29 de dolari. S-a declanșat frenezia. Lăcomia a învins precauția. Se zvonea că gramul de aur avea să atingă valoarea de 89 de dolari. Investitorii lacomi au început să se îngrămădească la cumpărat, chiar dacă nu

mai cumpăraseră aur niciodată. Dar eu, în loc să vând o parte din monedele mele de aur și să scot un profit mic, am așteptat, sperând că prețul aurului o să crească. După un an, când prețul gramului de aur ajunsese sub 18 dolari, mi-am vândut, într-un final, și ultima monedă. Din 1980, prețul aurului a scăzut din ce în ce mai mult până când, în cele din urmă, s-a stabilizat la circa 9 dolari în 1999.

Deși nu am făcut mulți bani din investiția mea în aur, am învățat multe lecții valoroase despre bani. De îndată ce am realizat că pot să pierd bani investind chiar și în aur, mi-am dat seama că nu aurul, ca bun, era valoros. *Informația* referitoare la acel bun era cea care-l putea face pe un om să devină bogat sau sărac. Altfel spus, *nu imobilele, acțiunile, fondurile mutuale, afacerile sau banii o fac pe o persoană să fie bogată, ci informația, cunoștințele, înțelepciunea și priceperea ei; pe scurt, capacitatea de a manipula finanțele este cea care poate transforma pe cineva într-un om bogat.*

Lecții de golf sau crose de golf?

Am un prieten care este înnebunit după golf. El cheltuiește anual mii de dolari pe crose noi și pe fiecare unealtă de golf care apare pe piață. Problema e că acest om nu vrea să dea niciun ban pe lecții de golf. Prin urmare, deși deține cele mai noi și cele mai performante echipamente de golf, el nu-și îmbunătățește stilul de joc. Dacă și-ar investi banii în lecții de golf și ar folosi crosele de anul trecut, ar putea deveni un jucător mult mai bun.

Același fenomen ciudat se întâmplă și în jocul banilor. Miliarde de oameni își investesc banii câștigați cu greu în produse precum acțiuni sau imobile, dar nu investesc aproape deloc în informație. Așadar, performanțele lor financiare rămân cam aceleași.

Această carte nu-ți oferă formule financiare magice

Din această carte nu vei învăța cum să te îmbogățești repede. Ea nu cuprinde formule financiare magice. Această carte îți arată cum să gândești mai inteligent în plan financiar, te ajută să-ți

mărești IQ-ul financiar. Te învață cum să te îmbogățești devenind mai inteligent. Ea cuprinde cele cinci forme de inteligență financiară necesare pentru a te îmbogăți, indiferent de situația economiei, a acțiunilor sau a piețelor imobiliare.

Noile reguli financiare

Această carte cuprinde și noile reguli financiare, așa cum s-au schimbat ele în 1971. Prin urmare, vechile reguli sunt, cum altfel, decât demodate. Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni au dificultăți financiare este că aceștia continuă să folosească banii după vechile reguli: *muncește din greu, scapă de datorii, investește pe termen lung într-un portofoliu cât mai diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale*. Această carte te învață să joci după *noile reguli* financiare, dar, ca să faci asta, trebuie să devii mai inteligent din punct de vedere financiar, deci să-ți mărești IQ-ul financiar.

După ce vei citi această carte, vei fi mai capabil să hotărăști dacă este mai bine să joci după *regulile vechi* sau după *regulile noi* de folosire a banilor.

Cum să-ți descoperi geniul financiar

În Capitolul 9 al acestei cărți vei afla cum să-ți descoperi geniul financiar folosindu-ți toate cele trei părți ale creierului. După cum știu mulți dintre noi, cele trei părți ale creierului nostru sunt: emisfera dreaptă, emisfera stângă și cerebelul.

Motivul pentru care cei mai mulți oameni nu devin bogați este că cea de-a treia parte a creierelor lor, cerebelul — sediul activității subconștiente —, este cea mai puternică. De exemplu, oamenii pot studia domeniul imobiliar și, prin intermediul emisferelor stângă și dreaptă, pot să știe exact ce investiții să facă, dar puternica parte subconștientă a creierelor lor poate prelua controlul: „Este prea riscant. Dacă pierzi banii? Dacă faci o greșală?” În acest exemplu, frica determină subconștientul să contracareze dorințele emisferelor stângă și dreaptă. Mai pe înțelesul tuturor, ca să-ți dezvolți geniul financiar, este important să

știi mai întâi cum să determini toate cele trei părți ale creierului să funcționeze în armonie, și nu una împotriva celeilalte. Din lucrarea de față, vei învăța cum să faci asta.

Pe scurt

Mulți oameni cred că, pentru a face bani, trebuie să ai bani. Nu este adevărat. Amintește-ți întotdeauna că, așa cum poți să pierzi bani investind în aur, poți să-i pierzi și în orice altă afacere. În fond, nu aurul, acțiunile, imobilele, truda sau banii te fac bogat — ci *ceea ce știi* despre aur, acțiuni, imobile, trudă și bani. În esență, inteligența ta în plan financiar, IQ-ul tău financiar, este cea care te face bogat.

Citește în continuare, te rog, ca să știi cum ajungi bogat devenind mai inteligent.

CAPITOLUL 1

Ce înseamnă să fii intelligent în plan financiar

Când aveam cinci ani, am fost dus repede la spital ca să fiu operat de urgență. Din câte am înțeles, aveam o infecție gravă la ureche, o complicație de la vărsatul de vânt de care mă îmbolnăvisem. Deși a fost o experiență înfricoșătoare, îmi amintesc cu drag că, atunci când am stat în pat, revenindu-mi după intervenție, tatăl meu, fratele meu mai mic și cele două surori ale mele stăteau pe peluza din fața spitalului și-mi făceau cu mâna. Mama nu era acolo. Era acasă, ținută la pat, pentru că suferea de inimă.

La mai puțin de un an după aceea, fratele meu mai mic a fost dus la spital după ce a căzut în cap de pe o rampă din garaj. Apoi i-a venit rândul surorii mele mai mici. A avut nevoie de o operație la genunchi. Și sora mea cea mai mică, Beth, a avut la naștere o afecțiune gravă a pielii, care i-a pus încontinuu în încurcătură pe doctori.

A fost un an greu pentru tatăl meu. El a fost singurul dintre noi șase care nu a avut probleme de sănătate. Vestea bună este că ne-am însănătoșit cu toții și sănătoși am rămas. Vestea proastă a fost că facturile medicale veneau una după alta. Tatăl meu nu a fost bolnav în acel an, dar a contractat o „maladie” împovăratore — datoriile coplătitoare pentru serviciile medicale.

În acel moment, tatăl meu era absolvent al Universității din Hawaii. A fost un student eminent și și-a obținut diploma de licență în doar doi ani. Tata visa să devină profesor universitar într-o bună zi. Însă, văzându-se cu o familie cu șase membri, cu o ipotecă și facturi medicale mari de plătit, el a renunțat la visul lui și și-a găsit o slujbă ca asistent superintendent al școlilor dintr-un orașel mic, Hilo, din insula Hawaii. Ca să-și permită să se mute împreună cu familia de pe o insulă pe alta, tata a trebuit să se împrumute de la tatăl lui. A fost o perioadă dificilă pentru el și pentru noi toți.

Deși a avut un succes profesional extraordinar și, în cele din urmă, a terminat și doctoratul, presupun că faptul că nu și-a împlinit visul de a deveni profesor universitar l-a bântuit pe tatăl meu până la sfârșitul vieții. El ne spunea adesea: „Dragii mei, când fiecare dintre voi o să plece la casa lui, eu o să mă întorc la școală și o să fac ceea ce-mi place, adică o să predau.“

Totuși în loc să predea, el a ocupat, în cele din urmă, un post administrativ, de superintendent educațional în statul Hawaii, apoi a candidat pentru poziția de locotenent-guvernator, dar fără succes. La 50 de ani, s-a văzut brusc șomer. La puțin timp după alegeri, mama a murit pe neașteptate, la 48 de ani, din cauza problemelor de inimă. Tata nu și-a revenit niciodată după aceea.

Din nou, s-a văzut împovărat de probleme financiare. Neavând o slujbă, tata a hotărât să-și retragă economiile pentru pensie și a investit într-o franciză națională de înghețată. A pierdut toți banii.

Pe măsură ce îmbătrânea, tata simțea că toată lumea de vârsta lui îl depășise; cariera lui se încheiase. Își pierduse identitatea odată cu slujba de șef pe probleme de educație. A devenit din ce în ce mai furios pe colegii lui bogați care, deși nu erau la fel de educați ca el, își întocmiseră câte-o afacere proprie. Pufnind și trăsbind, tata ne spunea adesea: „Mi-am dedicat viața educației copiilor din Hawaii și ce primesc în schimb? Nimic. Colegii mei se îmbogățesc tot mai mult pe zi ce trece și eu ce primesc? Nimic.“

N-o să știu niciodată de ce nu s-a întors tata la universitate să predea. Cred că se străduia foarte mult să se îmbogățească repede

și să recupereze timpul pierdut. Alerga tot timpul, fiind ocupat cu tot felul de afaceri dubioase, și pierdea multă vreme în compania unor escroci vorbăreți. Niciuna dintre afacerile lui riscante din care trebuia să se îmbogățească nu a mers.

Dacă nu ar fi fost câteva slujbe ciudate și asigurarea socială, el ar fi trebuit să se mute cu unul dintre noi, copiii lui. Cu câteva luni înainte să moară de cancer, la 72 de ani, tata m-a tras aproape de patul lui și și-a cerut scuze pentru că nu prea avea ce să ne lase. Ținându-ne de mână, am izbucnit amândoi în plâns.

Prea puțini bani

Tatăl meu sărac a avut probleme cu banii toată viața lui. Indiferent de cât de mulți bani făcea, problema lui era una și aceeași: avea *prea puțini bani*. Neputința de a rezolva această problemă l-a îndurerat întotdeauna. Din nefericire, nu se simțea suficient de bun nici în plan profesional, nici ca tată.

Aparținând mediului academic, el a făcut tot ce i-a stat în putință să lase deoparte problemele financiare și să-și dedice viața unei cauze mai nobile decât banii. Ne spunea mereu că în viață nu contează banii. Afirmă acest lucru chiar și atunci când avea mare nevoie de ei. Tata a fost un om extraordinar, un soț și un tată minunat și un profesor excelent; totuși, de cele mai multe ori, banii îl conduceau, grija lor îl bântuia în tăcere și, din păcate, în ultimii ani, își evalua viața în funcție de ei. În ciuda faptului că era foarte deștept, tata nu și-a rezolvat niciodată problema cu banii.

Prea mulți bani

Tatăl meu bogat, care a început să-mi vorbească despre bani pe vremea când aveam nouă ani, avea, și el, probleme cu banii. Dar le-a rezolvat altfel decât tatăl meu sărac. A recunoscut că banii nu contează în viață, și tocmai pentru că și-a dat seama de asta, s-a zbatut să învețe cât mai multe lucruri despre domeniul financiar. Pentru el, asta însemna să-și înfrunte dificultățile financiare și să învețe din ele. Tatăl meu bogat nu era nici pe departe atât de educat ca tatăl meu sărac. Pentru că a abordat

problemele cu banii diferit, informându-se asupra sectorului financiar, el avea o singură problemă, și anume *prea mulți bani*.

Având doi tați, unul bogat și unul sărac, noi, copiii, am învățat că toți avem probleme cu banii, chiar dacă suntem bogați sau săraci.

Problemele financiare ale săracilor sunt următoarele:

1. Nu au destui bani.
2. Se împrumută ca să iasă din crizele financiare.
3. Sunt afectați de creșterea prețurilor.
4. Cu cât câștigă mai mult, cu atât plătesc taxe mai mari.
5. Se tem de urgențe neprevăzute.
6. Primesc sfaturi financiare proaste.
7. Au pensii prea mici.

Problemele financiare ale bogaților sunt următoarele:

1. Au prea mulți bani.
2. Simt nevoia să-și protejeze finanțele și să facă investiții.
3. Nu știu dacă ceilalți oameni îi plac pentru ei înșiși sau pentru banii lor.
4. Simt nevoia să aibă consilieri financiari mai buni.
5. Au copii răsfățați.
6. Își planifică averea și moștenirea.
7. Plătesc taxe guvernamentale foarte mari.

Tatăl meu sărac a avut probleme cu banii toată viața. Oricâți bani ar fi câștigat, problema lui era că avea *prea puțini bani*. Și tatăl meu bogat a avut probleme cu banii. Problema lui era că avea *prea mulți bani*. În locul căruia preferi să fii?

Soluții proaste pentru problemele financiare

A fost foarte important pentru mine să învăț încă de la o vârstă fragedă că toți avem probleme cu banii, indiferent de cât de bogați sau de săraci suntem. Mulți oameni cred că, dacă ar

avea mulți bani, nu ar mai avea probleme cu banii. Dar ei nu știu că, atunci când ai mulți bani, ai și mai multe probleme cu banii.

Una dintre reclamele mele preferate este la o companie care furnizează servicii financiare și începe cu rapper-ul MC Hammer dansând cu o femeie frumoasă, în spatele lor distingându-se un Bentley, un Ferrari și o vilă dezgustător de mare. În fundal, oamenii duc produse de lux în vilă. În tot acest timp, se aude singurul mare hit al lui MC Hammer, „U Can't Touch This“. Apoi, imaginea se estompează și pe ecran apare scris: „Peste 15 minute.“ În următoarea scenă, MC Hammer stă pe bordură în fața aceleiași vile ridicole, cu capul în mâini, lângă o pancartă pe care scrie: „Scoasă la licitație.“ Și o voce spune: „Viața te ia prin surprindere. Noi suntem aici să te ajutăm.“

Lumea este plină de oameni ca MC Hammer. Toți am auzit de oameni care câștigă la loterie, intrând în posesia a milioane de dolari, și apoi, după câțiva ani, ajung să fie înglodați în datorii. Sau de vreun tânăr atlet profesionist care locuiește într-o vilă cât timp joacă și apoi, sub un pod, odată ce zilele lui de glorie au luat sfârșit. Sau de vreun star rock care ajunge multimilionar la 20 de ani, dar care-și caută o slujbă la 30. (Sau de vreun rapper care spune în stânga și-n dreapta cât de proaste sunt serviciile financiare pe care, probabil, le folosea deja când și-a pierdut averea.)

Banii în sine nu-ți rezolvă problemele financiare. De aceea, dacă le dai bani săracilor, nu-i scapi de problemele cu banii. De multe ori, acest lucru prelungește problema și numărul săracilor crește. Să luăm, de exemplu, ideea de asistență socială. Din vremea Marii Crize Economice, până în 1996, guvernul le-a garantat bani săracilor americani fără să țină cont de niciun amănunt al situației lor. Tot ce trebuia să faci era să îndeplinești cerințele de sărăcie ca să primești un cec guvernamental — pentru toată viața. Dacă dădeai dovadă de inițiativă, îți luai un job și câștigai mai mult decât primeai de la guvern, acesta îți retrăgea beneficiile. Desigur, pe atunci, săracii aveau și alte cheltuieli legate de muncă, pentru lucruri care nu-i costau nimic înainte, precum uniforme, îngrijirea copiilor, transport etc. Cei mai mulți au ajuns să aibă mai puțini bani decât atunci când aveau o slujbă și mai puțin timp liber la dispoziție. Sistemul îi recompensa pe

cei leneși și-i pedepsea pe cei cu inițiativă. Din cauza sistemului a sporit numărul săracilor.

Faptul de a munci din greu nu ne rezolvă problemele cu banii. Lumea este plină de oameni care trudesesc și care nu câștigă bani pe măsura efortului lor, de oameni foarte muncitori care au salariu, dar care fac și mai multe datorii, fiind nevoiți să muncească și mai mult pentru mai mulți bani.

Educația nu ne rezolvă problemele cu banii. Lumea este plină de săraci foarte educați. Ei se numesc socialiști.

O slujbă nu ne rezolvă problemele cu banii. Pentru multă lume, termenul *S L U J B Ă* înseamnă *aproape falit*. Milioane de oameni abia câștigă suficienți bani ca să supraviețuiască, fără a-și permite să trăiască decent. Mulți oameni cu slujbe nu-și permit să-și cumpere o casă, să meargă la medic, să facă studii sau să pună deoparte destui bani pentru pensie.

Ce lucru ne rezolvă problemele financiare?

Cunoștințele din domeniul financiar ne rezolvă problemele cu banii. Mai simplu spus, informațiile financiare reprezintă acea parte din întregul nostru bagaj de cunoștințe pe care o folosim ca să ne rezolvăm problemele financiare. Iată câteva exemple de probleme financiare des întâlnite:

1. „Nu câștig destui bani.“
2. „Am foarte multe datorii.“
3. „Nu-mi permit să-mi cumpăr o casă.“
4. „Mi s-a stricat mașina. De unde iau bani s-o repar?“
5. „Am 10 000 de dolari. În ce să-i investesc?“
6. „Copilul meu vrea să meargă la facultate, dar nu-l pot întreține.“
7. „Nu am destui bani pentru pensie.“
8. „Nu-mi place slujba pe care o am, dar nu-mi permit să-mi dau demisia.“
9. „Am ieșit la pensie și nu mai am bani.“
10. „Nu-mi permit să mă operez.“

Cunoștințele financiare rezolvă atât aceste probleme, cât și alte probleme cu banii. Din păcate, dacă nu ai suficiente cunoștințe financiare ca să-ți rezolvi problemele respective, ele persistă. De exemplu, există milioane de oameni care nu au suficienți bani puși deoparte pentru pensie. Dacă nu-și rezolvă această problemă, ea se va înrăutăți pe măsură ce oamenii respectivi îmbătrânesc și au nevoie de mai mulți bani pentru îngrijire medicală. Îți place sau nu, banii afectează stilul și calitatea vieții — precum și confortul și capacitatea indivizilor de a lua decizii liber. Libertatea de alegere pe care ne-o oferă banii ne poate ajuta să nu mai facem autostopul sau să mergem cu autobuzul... și să ne cumpărăm un avion privat.

Rezolvarea propriilor probleme financiare te face mai inteligent

Când eram tânăr, tatăl meu bogat mi-a spus: „Problemele cu banii te fac mai deștept..., dacă le rezolvi.“ Iar apoi a adăugat: „Dacă-ți rezolvi problemele cu banii, priceperea de a-ți manipula finanțele crește. Când devii mai priceput în această privință, devii mai bogat. Dacă *nu-ți* rezolvi problemele cu banii, devii mai sărac. Dacă *nu-ți* rezolvi problemele financiare, ele îți vor aduce mai multe probleme.“ Dacă vrei să devii mai priceput în administrarea banilor, trebuie să știi să-ți rezolvi problemele. Dacă *nu-ți* rezolvi problemele financiare, nu vei fi niciodată bogat. De fapt, cu cât problemele acestea persistă mai mult, cu atât o să devii mai sărac.

Tatăl meu bogat mi-a dat exemplul durerilor de dinți, ca să-mi arate ce a vrut să spună cu faptul că o problemă duce la alte probleme. Mi-a spus: „Când ai o problemă cu banii e ca și cum ai avea o durere de dinți. Dacă nu controlezi durerea, ajungi să te simți rău. Dacă te simți rău, s-ar putea să nu dai randament la muncă, pentru că ești irascibil. Netratarea durerii de dinți poate duce la alte complicații medicale, pentru că germenii din gură se înmulțesc și se răspândesc ușor. Într-o zi ajungi să-ți pierzi slujba, pentru că ai lipsit mult de la serviciu din cauza bolii tale cronice. Fără slujbă, nu poți să plătești chiria. Dacă nu faci rost

de bani pentru chirie, ajungi în stradă, fără casă, bolnav, ajungi să mănânci din tomberoanele de gunoi și durerea de dinți tot n-o să treacă.“

Deși este un exemplu atipic, mi-a rămas în minte. Mi-am dat seama încă de la o vârstă fragedă că este foarte important să-ți rezolvi problemele, fiind conștient de efectul de domino pe care-l poate produce nerezolvarea lor.

Multe persoane nu-și rezolvă problemele financiare când acestea sunt mici, adică atunci când durerea de dinți abia începe să-și facă apariția. În loc să-și soluționeze problema, oamenii o transformă într-una și mai mare, ignorând sau nerezolvând cauza ei. De exemplu, când sunt strâmtorați din cauza banilor, mulți oameni își folosesc cărțile de credit ca să acopere lipsurile. La scurt timp după aceea, extrasele pentru credit se adună cu nemiluita, iar creditorii le bat la ușă. Pentru a rezolva problema, ei își ipotechează casa ca să-și achite creditele. Problema e că folosesc, în continuare, cărțile de credit. Ajung să aibă o ipotecă făcută pentru achitarea datoriilor, precum și *mai multe* cărți de credit.

Ca să rezolve problema creditelor, oamenii își fac noi cărți de credit, în scopul de a-și achita datoriile de pe vechile cărți de credit. Fiind deprimați din cauza problemelor tot mai mari cu banii, ei pleacă în vacanță cu bani de pe noile cărți de credit. În curând, acești oameni ajung să nu-și mai poată plăti ipoteca sau datoriile de pe cărțile de credit, devenind faliti. Însă, chiar și în această ipostază, ei tot nu scapă de cauza problemei, exact ca în exemplul cu durerea de dinți. Causa problemei lor este lipsa de pricepere în administrarea banilor. Problema cauzată de această nepricepere îi face incapabili să-și rezolve până și problemele financiare mărunte. În loc să caute să rezolve cauza problemei — să fie mai economi, în acest caz —, mulți oameni ignoră problema cu totul. Dacă nu stârpești o buruiană de la rădăcină și-i tai numai tulpina, aceasta va crește și mai repede, și mai mare. Același lucru este valabil și pentru problemele financiare.

Chiar dacă aceste exemple par extreme, ele reprezintă situații recurente. Ideea este că problemele financiare sunt *problematic*, dar și *solvable*. Dacă oamenii își rezolvă problemele, devin mai

inteligenți. IQ-ul lor financiar crește. Odată ce devin mai inteligenți, ei pot rezolva probleme și mai mari. Când pot să rezolve probleme financiare mai mari, oamenii se îmbogățesc.

Îmi place să folosesc matematica drept exemplu. Mulți oameni urăsc matematica. Se știe că, dacă nu-ți faci tema la matematică (adică nu exersezi suficient), nu poți rezolva problemele de matematică. Dacă nu poți rezolva problemele de matematică, nu poți promova testele. Dacă nu promovezi testele, iei nota 4 la această materie. Dacă iei patru la matematică, nu poți absolvi liceul. În aceste condiții, nu poți să te angajezi decât la McDonald's, având salariul minim pe economie. Iată cum o problemă mică se poate transforma într-o problemă mare.

Pe de altă parte, dacă ești sânguincios și rezolvi problemele de matematică, devii din ce în ce mai inteligent și mai capabil să rezolvi ecuații mai complexe. După ani de multă muncă, ajungi un geniu în matematică și lucrurile care ți se păreau grele înainte devin, acum, simple. Toți trebuie să începem cu $2 + 2$. Cei care au succes nu se opresc acolo.

Cauza sărăciei

Sărăcia nu înseamnă altceva decât că ai mai multe probleme decât *soluții*. Sărăcia apare atunci când o persoană este copleșită de probleme pe care nu le poate rezolva. Nu toate cauzele sărăciei sunt de natură financiară. Cauzele mai pot fi și dependența de droguri, căsătoria cu persoana nepotrivită, faptul că locuiești într-un cartier cu o rată crescută a criminalității, lipsa calificării pentru o slujbă, incapacitatea de a-ți asigura transportul până la locul de muncă sau faptul că nu-ți permiți să-ți plătești serviciile medicale.

Unele dintre problemele financiare actuale, precum datoriile excesive și salariile mici, sunt cauzate de circumstanțe situate dincolo de capacitatea unei persoane de a le rezolva; sunt probleme care au de-a face mai mult cu guvernul și cu economia înșelătoare a unei țări.

De exemplu, în SUA, una dintre cauzele salariilor mici este faptul că cerința de slujbe din domeniul industrial s-a mutat

peste ocean. În prezent, există multe oferte de slujbe, dar în domeniul prestărilor de servicii, și nu în industrie. Când eram copil, General Motors era cel mai mare angajator al națiunii. Acum, Wal-Mart¹ este cel mai mare angajator al națiunii. Știm cu toții că Wal-Mart nu este cunoscut nici pentru salariile mari, nici pentru pensiile generoase pe care le oferă.

Acum 50 de ani, o persoană mai puțin școlită putea să se descurce bine în plan financiar. Chiar dacă avea doar o diplomă de liceu, o persoană tânără putea să obțină o slujbă relativ bine plătită în industria mașinilor sau în oțelării. Astăzi, un astfel de om nu se mai poate angaja decât în industria burgerilor.

Acum 50 de ani, companiile de producție ofereau ca beneficii asigurare medicală și pensie. Astăzi, milioane de muncitori câștigă mai puțin și, în același timp, au nevoie de mai mulți bani ca să-și acopere cheltuielile medicale și să economisească suficienți bani pentru vârsta pensionării. Aceste probleme financiare nu sunt rezolvate, ci devin și mai mari cu fiecare zi care trece. Ele izvorăsc dintr-o problemă națională mai amplă, pe care individul este incapabil s-o schimbe sau s-o rezolve. Ele sunt cauzate de politici economice slabe și de favoritism.

Regulile financiare s-au schimbat

În 1971, președintele Nixon a dispus să se renunțe la standardul aurului. Aceasta a fost o politică economică slabă care a schimbat regulile financiare. Este una dintre cele mai mari schimbări financiare din istoria lumii, și totuși puțini oameni sunt conștienți de ea și de efectul ei asupra economiei mondiale actuale. Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni au dificultăți financiare în ziua de azi este reprezentat de măsurile luate de Nixon.

În 1971, dolarul american a murit pentru că nu mai avea valoare — devenise o monedă fără acoperire. Este o mare diferență.

¹ Wal-Mart: magazin online cu o gamă foarte largă de electronice, mobilier, jocuri video, lucruri pentru copii etc. (*n. red.*).

Cuvântul *curs valutar*¹ vine de la cuvântul *curent*, în sensul de curent electric sau oceanic. Acesta înseamnă *mișcare*. În termeni foarte simpli, moneda trebuie să fie mereu în mișcare. În caz contrar, își pierde repede valoarea. Dacă pierde prea mult din valoare, oamenii n-o mai acceptă. Dacă oamenii nu mai acceptă moneda, valoarea ei scade brusc la zero. După 1971, dolarul american a început să se îndrepte spre zero.

În timp, toate monedele ajung, într-un final, să se devalorizeze total. De-a lungul istoriei, guvernele au bătut tot felul de monede. În timpul Războiului de Independență, guvernul american a bătut o monedă cunoscută sub denumirea de monedă continentală. În scurt timp, aceasta s-a devalorizat complet.

După Primul Război Mondial, guvernul german a bătut o monedă în speranța că-și va putea plăti datoriile de război. Inflația a explodat și clasa germană de mijloc și-a pierdut într-o clipă toate economiile. În 1933, frustrat și falit, poporul german l-a ales pe Adolf Hitler la conducere, sperând că el le va rezolva problemele financiare.

Tot în 1933, Franklin Roosevelt a creat programul Social Security² ca să rezolve problemele financiare ale poporului american. Deși foarte populare, programele Social Security și Medicare³ sunt adevărate dezastre care creează probleme financiare foarte mari. Dacă guvernul american va bate alte monede calpe, adică fără acoperire, ca să rezolve aceste probleme financiare mari, dolarul american se va devaloriza și va dispărea repede, iar dificultățile financiare ale națiunii se vor înrăutăți. Nu vorbesc de o problemă viitoare. Aceste dificultăți sunt de actualitate. Conform unui raport recent realizat de Bloomberg, dolarul american a pierdut 13,2% din puterea de cumpărare din ianuarie 2001, de când George W. Bush a început să-și exercite mandatul.

¹ În engleză, în original: „currency“ (*n. red.*).

² Social Security: un program de asigurări ce conferă protecție împotriva problemelor sociale recunoscute, precum sărăcia, bătrânețea, handicapul, șomajul etc. (*n. red.*).

³ Medicare: un program de asigurări sociale, administrat de Statele Unite, care acoperă serviciile medicale pentru oamenii în vârstă de 65 de ani sau mai mult, ori care îndeplinesc condiții speciale (*n. red.*).

Schimbarea făcută de Nixon în legătură cu dolarul american este unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni și chiar guvernul american au datorii. Când s-au schimbat regulile financiare, în 1971, cei care au pus bani deoparte au pierdut, iar datornicii au avut de câștigat. A apărut o nouă formă de capitalism. Acum, când îi aud pe oameni spunând: „Trebuie să economisești mai mulți bani“ sau: „Pune bani deoparte pentru pensie“, mă întreb dacă ei își dau seama că regulile financiare s-au schimbat.

După vechile reguli ale capitalismului, era un lucru inteligent să economisești *bani*. Dar, în noul capitalism, este un fapt nebunesc să păstrezi monede care se devalorizează. Nu are sens să oprești circulația monedei. În noul capitalism, ea trebuie să circule încontinuu. Când se oprește din circulație, moneda ajunge să valoreze din ce în ce mai puțin. Asemenea curentului electric, trebuie să se mute de la un activ la altul cât mai repede cu putință. Scopul ar trebui să fie achiziționarea de active, care fie se apreciază ca valoare, fie produc circuit financiar. Moneda trebuie să circule repede, cu ajutorul ei să se achiziționeze active cu valoare reală, deoarece moneda în sine scade repede în valoare. Prețurile activelor reale, precum aurul, petrolul, argintul, imobilele și acțiunile, cresc pentru că valoarea monedei este în scădere. Valoarea lor în sine nu se schimbă, ci numai numărul monedelor necesare pentru achiziția lor.

Legea lui Gresham¹ spune astfel: „Când banii răi intră în circulație, banii buni dispar.“ În 1971, Statele Unite au început să inunde lumea cu bani fără valoare — bani răi. În noul capitalism, chiar are sens să împrumuți bani azi și să-i dai înapoi la o valoare mai mică mâine. Guvernul american așa face. Noi de ce nu am face la fel? Guvernul american este îndatorat. Noi de ce nu ne-am îndatora? Când nu poți schimba sistemul, singura cale de reușită este să-l manipulezi.

Ca urmare a schimbării valorii banilor din 1971, prețurile locuințelor au crescut pe măsură ce puterea de cumpărare a dolarului a scăzut. Valoarea la bursă crește pentru că investitorii

¹ Sir Thomas Gresham (1519–1579): un mare bancher englez din timpul dinastiei Tudorilor (*n. red.*).

caută plasamente sigure pentru dolarii lor. În timp ce economiștii numesc acest fenomen *inflație*, este vorba, de fapt, de *devalorizare*. Proprietarii de case se simt mai siguri, pentru că valoarea casei lor pare a fi în creștere. În realitate, puterea de cumpărare a dolarului scade pe măsură ce valoarea netă a caselor pare să crească. Totuși, prețurile în creștere ale caselor și diminuarea salariilor duc la reducerea considerabilă a șanselor ca tinerii să-și cumpere o primă casă. Dacă tinerii nu conștientizează că regulile financiare s-au schimbat, vor sfârși mai rău decât părinții lor pe măsură ce moneda americană va continua să se devalorizeze.

O altă schimbare a regulilor financiare

În 1974, a mai avut loc o schimbare a regulilor financiare. Înainte de 1974, angajatorii asigurau condițiile de pensionare ale unui angajat. Ei îi garantau celui care ieșea la pensie un cec pentru tot restul vieții. După cum știi deja, nu se mai întâmplă așa.

Sistemele americane care asigură plata pensiei unui angajat pe viață se numesc planuri de pensie cu beneficii definite sau BD. Astăzi, foarte puține companii oferă aceste planuri. Ele sunt, pur și simplu, prea scumpe. După 1974, a apărut un nou tip de plan de pensie, planul de contribuție definită (CD). În prezent, aceste planuri sunt cunoscute sub denumirile de: 401(k), IRA, Keogh etc. Mai simplu spus, un plan CD nu-ți oferă nicio garanție sub formă de cec pe viață. Primești înapoi numai suma cu care contribuiești tu și angajatorul..., asta dacă aveți vreo contribuție.

Făcând un sondaj, ziarul *USA Today* a observat că cea mai mare temere actuală în America nu este terorismul, ci lipsa de bani la pensie. Unul dintre motivele acestei temeri generalizate își poate găsi originea în schimbarea regulilor financiare din 1974. Frica oamenilor este întemeiată. Sistemul american de educație nu le asigură cetățenilor un bagaj de cunoștințe financiare necesare acestora pentru a investi cu succes după pensionare. La școală, tinerii învață numai să cheltuiască echilibrat, să investească în câteva fonduri mutuale și să-și plătească facturile la timp — ceea ce nu înseamnă nici pe departe că au asigurată o educație financiară

suficientă pentru a reuși să rezolve problemele cu care se confruntă azi societatea. Pe lângă aceasta, cei mai mulți oameni nu-și dau seama că regulile financiare s-au schimbat și că, dacă economisesc bani, pierd. Planurile de pensionare incapabile să acopere nevoile populației vor declanșa următoarea criză economică din Statele Unite.

Sisteme guvernamentale de siguranță?

Insecuritatea viitorului financiar a dus la apariția programelor Social Security și Medicare, sistemele guvernamentale de siguranță create pentru a rezolva problemele financiare ale oamenilor care nu știu să și le rezolve singuri. Ambele planuri sunt falimentare. Medicare a ajuns deja la limită. Social Security va ajunge, în curând, în aceeași situație. În 2008, au ieșit la pensie primii dintre cei 78 de milioane de *baby-boomeri*. Celor mai mulți dintre ei pensia nu le va ajunge nici măcar pentru a supraviețui. Conform guvernului american, Social Security are datorii de aproximativ 10 trilioane de dolari americani, iar Medicare, de 64 de trilioane. Dacă cifrele sunt corecte, aceste 74 de trilioane de dolari americani datorate pensionarilor de către guvernul Statelor Unite înseamnă mai mult decât toți banii disponibili în toate bursele de valori din lume. Aceasta este o problemă mare care trebuie rezolvată cu multă pricepere. Investirea unei sume și mai mari în acest sistem nu va face decât să agraveze și mai mult problema. Acest lucru ar putea duce chiar la prăbușirea întregului sistem cu bani devalorizați, aducând dolarul și mai aproape de zero.

De ce devin bogații tot mai bogați?

Poate părea nedrept că regulile financiare s-au schimbat, că aceste schimbări te fac mai sărac și că nu poți controla situația. Și chiar este nedrept. Pentru a deveni bogat, secretul este să admiti că sistemul este nedrept, să înveți regulile noi și să le folosești în avantajul tău. Pentru asta, trebuie să dai dovadă de inteligență în domeniul financiar, iar acest lucru nu-l poți realiza *decât* prin rezolvarea problemelor tale financiare.

Tatăl meu bogat mi-a spus: „Bogații devin și mai bogați pentru că învață să rezolve problemele financiare. Bogații văd problemele financiare ca pe niște oportunități prin care pot învăța lucruri, pot evolua și pot deveni mai agili și mai bogați. Bogații știu deja, cu cât își măresc mai mult IQ-ul financiar, cu atât pot rezolva probleme bănești mai dificile, devenind, astfel, mai bogați. În loc să încerce să scape, să evite sau să-și spună că nu au nicio problemă cu banii, bogații își înfruntă senini dificultățile financiare pentru că știu că, astfel, au ocazia de a deveni mai inteligenți în domeniu. Și așa se îmbogățesc și mai mult.“

Cum își rezolvă săracii problemele financiare

Despre săraci, tatăl meu bogat spunea următorul lucru: „Săracii văd problemele financiare doar ca pe niște probleme. Mulți se simt *victime ale banilor*. Mulți oameni săraci se gândesc că sunt *singurii* care au probleme cu banii. Ei cred că, dacă ar avea mai mulți bani, problemele lor financiare ar dispărea. Nici nu-și dau seama că atitudinea lor față de problemele financiare personale este, *de fapt*, adevărata problemă cu care se confruntă. Atitudinea lor le creează probleme cu banii. Incapacitatea de a-și depăși greutățile sau faptul că-și evită problemele nu face decât să-i aducă în pragul unor dificultăți și mai mari, și mai complicate. În loc să devină mai bogați, ei devin și mai săraci. În loc să-și mărească IQ-ul financiar, săracii își amplifică problemele financiare.“

Cum își rezolvă clasa de mijloc problemele financiare

În timp ce săracii sunt victimele banilor, clasa de mijloc este prizoniera banilor. Descriind clasa de mijloc, tatăl meu bogat spunea: „Cei din clasa de mijloc abordează diferit problemele cu banii. În loc să-și rezolve problemele financiare, ei cred că sunt *mai deștepți de atât*. Clasa de mijloc își cheltuiește banii pe educație, astfel încât să poată obține slujbe sigure. Cei mai mulți dintre acești oameni sunt suficient de deștepți ca să facă bani; ei

sunt precauți cu banii. Își cumpără o casă, fac naveta la serviciu, nu-și asumă riscuri, avansează în ierarhia corporatistă și-și pun bani deoparte pentru vârsta pensionării, investind în acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale. Ei cred că pregătirea lor academică sau profesională este de ajuns ca să-i ferească de realitatea crudă, dură a banilor.“

„La vârsta de 50 de ani, spunea tatăl meu bogat, mulți oameni descoperă că sunt prizonierii propriului birou. Mulți sunt niște angajați valoroși. Au experiență în domeniu. Câștigă suficienți bani și au un serviciu destul de sigur. Totuși, în adâncul inimii lor, ei știu că sunt prinși într-o capcană financiară și că le lipsește inteligența necesară pentru a scăpa din închisoarea birourilor lor. Abia așteaptă să treacă cei 15 ani până la pensionare, imaginându-și că după aceea vor avea, desigur, un buget mai flexibil.“

Tatăl meu bogat spunea: „Clasa de mijloc crede că poate scăpa de problemele ei financiare, dacă este mai bine pregătită la nivel academic și profesional. Celor mai mulți oameni din această categorie le lipsește pregătirea financiară, motiv pentru care au tendința de a pune un preț mai mare pe siguranța financiară decât pe provocările financiare. În loc să devină antreprenori, acești oameni lucrează pentru antreprenori. În loc să investească, ei își lasă banii pe mâna experților financiari. În loc să-și mărească IQ-ul financiar, ei își fac tot timpul de lucru, ascunzându-se în birourile lor.“

Cum își rezolvă bogații problemele financiare

Dacă analizăm inteligența în plan financiar, este clar că există *cinci niveluri de inteligență* pe care trebuie să și le asigure o persoană ca să devină bogată. Prezenta carte tratează aceste cinci niveluri de inteligență.

Această carte abordează și problema integrității. Cei mai mulți oameni, când se gândesc la cuvântul *integritate*, îl percep ca pe un concept etic. Eu nu mă refer la acest aspect când folosesc acest cuvânt. Pentru mine, integritate înseamnă totalitate. În *Dicționarul Webster*, acest cuvânt este definit astfel: „calitatea sau starea de a fi întreg, intact“. Persoana care-și va cultiva cele

cinci forme de inteligență în plan financiar despre care v-am vorbit aici va atinge integritatea în plan financiar.

Când au probleme cu banii, bogații și le rezolvă făcând apel la integritatea lor în plan financiar, dezvoltată de-a lungul multor ani în care s-au confruntat și și-au rezolvat problemele bănești cu ajutorul celor cinci forme de inteligență în plan financiar. Dacă nu știu răspunsul la problemele lor legate de bani, bogații nu se dau bătuti. Ei caută experți care îi pot ajuta să-și rezolve greutățile. Pe parcurs, bogații devin mai inteligenți în plan financiar și ajung să fie mai abili în rezolvarea următoarei probleme care se ivește. Bogații nu se dau bătuti. Învățând din experiențele lor, ei devin și mai bogați.

Cum rezolvi problemele financiare ale altor persoane

Tatăl meu bogat mai spunea: „Mulți oameni muncesc pentru bogătași, rezolvând problemele financiare ale acestora.” De exemplu, contabilul se duce la serviciu pentru a număra banii celui bogat. Agentul de vânzări vinde produsele bogătașului. Managerul conduce afacerea persoanei bogate. Secretara răspunde la apelurile telefonice destinate persoanei avute și-i tratează cu respect pe clienții acesteia. Omul de serviciu face curățenie în birourile persoanei bogate și-i menține mașinile în stare bună de funcționare. Avocatul îl protejează pe cel bogat de acțiunile celorlalți avocați și de procese. Contabilul public autorizat protejează banii bogătașului împotriva taxelor. Bancherul păstrează banii persoanei bogate în siguranță.

Ceea ce voia să spună tatăl meu bogat este că majoritatea oamenilor lucrează ca să rezolve problemele financiare ale oamenilor bogați. Dar cine rezolvă problemele financiare ale muncitorilor? Cei mai mulți oameni au problemele lor, banii fiind una dintre ele. Dacă o persoană nu-și poate rezolva problemele financiare personale, acestea, asemenea durerii de dinți, vor duce la alte probleme.

Mulți dintre oamenii săraci și din clasa de mijloc muncesc pentru cei bogați, dar nu pot să-și rezolve propriile probleme financiare. În loc să înțeleagă că problemele financiare sunt niște

oportunități prin care pot deveni mai inteligenți, ei ajung acasă, se așază pe un scaun, pe verandă, își pun ceva de băut, fac o friptură pe grătar și se uită la TV. A doua zi de dimineață, acești oameni se duc din nou la serviciu ca să rezolve problemele altcuiva și ca să îmbogățească pe altcineva.

Soluția tatălui sărac

Tatăl meu sărac a încercat să-și rezolve problemele cu banii întorcându-se la studiu. Îi plăcea să meargă la cursuri. Se descurca bine și se simțea în siguranță. A obținut diplome mai importante și și-a luat doctoratul. Având diplome mai prestigioase, el s-a apucat să-și caute o slujbă mai bine plătită. A încercat să-și rezolve problemele cu banii avansând în planurile academic și profesional, dar asta nu l-a făcut mai deștept în plan financiar. Avea studii superioare și era un om foarte muncitor. Din păcate, faptul că era instruit și muncitor nu i-a rezolvat problemele cu banii. Problemele lui financiare au devenit din ce în ce mai mari pe măsură ce venitul lui a crescut, pentru că tatăl meu sărac și-a evitat greutățile financiare. A încercat să și le rezolve prin soluții academice și profesionale.

Soluția tatălui bogat

Tatăl meu bogat căuta provocări financiare și de aceea a intrat în afaceri și a investit activ. Mulți oameni au crezut că făcea ceea ce făcea doar ca să aibă mai mulți bani. De fapt, el făcea totul pentru că îi plăceau provocările financiare. Căuta probleme financiare pe care să le rezolve, și nu doar pentru bani. El căuta să devină mai inteligent în domeniu și să-și mărească IQ-ul financiar. Tatăl meu bogat ne explica filozofia lui financiară printr-o analogie cu golful. El spunea: „Banii sunt scorul meu. Declarația mea financiară este formularul meu de participare. Banii și declarația mea financiară îmi dovedesc cât de inteligent sunt și cât de bine joc.” Mai simplu spus, tatăl meu bogat a devenit și mai bogat, pentru că juca jocul banilor... și voia să fie cât

mai bun la acest joc. Cu timpul, el a început să joace și mai bine. IQ-ul lui financiar s-a mărit, iar el a produs și mai mulți bani.

Cum să joci

În capitolele următoare, voi analiza cele cinci forme de inteligență în plan financiar, pe care trebuie să și le dezvolte oamenii, dacă vor să-și mărească IQ-ul financiar și să atingă integritatea în plan financiar. Deși nu este ușor să-ți cultivi cele cinci forme de inteligență în plan financiar, acest lucru putând dura o viață întreagă, vestea bună este că foarte puțini oameni au aflat despre acestea și că și mai puțini oameni își doresc să-și mărească IQ-ul financiar și să obțină un scor mai mare în jocul banilor. Prin simplul fapt că știi despre existența acestor forme de inteligență ești mai bine pregătit decât 95% din societate să-ți rezolvi problemele cu banii.

Eu unul îmi cultiv constant cele cinci forme de inteligență în plan financiar. Pentru mine, educația financiară nu încetează niciodată. La început, procesul prin care îmi creșteam IQ-ul financiar a fost dificil și stângaci..., exact ca la jocul meu de golf. Am eșuat des, am pierdut mulți bani, am fost foarte frustrat și m-am îndoit de forțele mele de nenumărate ori.

La început, colegii mei de facultate au făcut mai mulți bani ca mine. Acum, eu fac mult mai mulți bani decât majoritatea colegilor mei. Deși îmi plac banii, muncesc în primul rând pentru provocare. Îmi place să învăț. Muncesc pentru că-mi place jocul banilor și vreau să fiu cât mai bun la acest joc. Aș fi putut să ies la pensie cu multă vreme în urmă. Am mai mulți bani decât îmi trebuie. Dar ce m-aș face, dacă aș ieși la pensie? Nu mă pricep la golf. Joc golf doar de plăcere. Afacerile, investițiile și banii sunt jocul meu. Îmi place acest joc. Mă pasionează. Așa că, dacă aș ieși la pensie, mi-aș pierde pasiunea. Și ce e viața fără pasiune?

Cine ar trebui să intre în jocul banilor

Oare toată lumea ar trebui să intre în acest joc al banilor? Fie că-ți place sau nu, răspunsul meu este că toți au intrat de mult în

acest joc al banilor. Bogați sau săraci, suntem cu toții implicați în jocul banilor. Numai că unii oameni joacă mai dur, cunosc regulile și le folosesc în avantajul lor mai mult decât alții. Unii oameni sunt mai dedicați, mai plini de pasiune, mai devotați ideii de a învăța și de a câștiga. Când vine vorba de jocul banilor, cei mai mulți oameni mizează astfel încât să nu piardă mai degrabă decât pentru a câștiga, și asta doar dacă realizează că au intrat în joc.

Din moment ce suntem cu toții implicați în jocul banilor, ar fi mai bine să supun atenției următoarele probleme:

- Studiezi jocul banilor ?
- Vrei să câștigi jocul ?
- Ți place să înveți ?
- Vrei să fii cât se poate de bun ?
- Vrei să fii cât se poate de bogat ?

Dacă răspunsul tău este da, atunci citește mai departe. Această carte ți se potrivește. Dacă răspunsul este nu, există cărți mai ușoare pe care le poți citi și jocuri mai simple pe care le poți juca. Pentru că aici e exact ca la golf, unde, deși există mulți jucători profesioniști, doar câțiva dintre ei sunt și *bogați*.

Pe scurt

În 1971 și 1974, regulile financiare s-au schimbat. Aceste schimbări au provocat mari probleme financiare în toată lumea și a devenit necesară o rezolvare foarte inteligentă. Din păcate, guvernul și școlile nu s-au concentrat asupra acestor schimbări și nici asupra dificultăților cauzate de ele. În consecință, problemele financiare din zilele noastre sunt monstruoase. De-a lungul vieții, am fost martor la felul în care a trecut America de la cea mai bogată regiune din lume la cea mai datornică națiune din lume.

Mulți oameni speră că guvernul o să le rezolve problemele financiare. Nu știu cum ar putea guvernul face asta din moment ce nu-și poate rezolva nici măcar propriile probleme. După părerea mea, depinde de fiecare persoană în parte să-și rezolve sau nu

dificultățile. Vestea bună este că, dacă-ți depășești problemele, devii mai inteligent și mai bogat.

Lecția demnă de ținut minte din acest capitol este că, fie că suntem bogați sau săraci, toți avem probleme cu banii. Singura modalitate prin care poți să devii mai bogat și mai inteligent în plan financiar este să-ți rezolvi mereu problemele cu banii.

Săracii și clasa de mijloc tind să evite sau să ignore faptul că au probleme cu banii. Din cauza acestei atitudini, ei nu-și rezolvă niciodată problemele și nici nu devin mai inteligenți în acest domeniu, neavansând deloc în plan financiar.

Bogații își înfruntă problemele financiare. Ei știu că rezolvarea acestora te face mai inteligent și duce la mărirea IQ-ului financiar. Bogații știu că inteligența în plan financiar, și nu banii, este cea care te face bogat în cele din urmă.

Problema săracilor și a clasei de mijloc este că nu au suficienți bani. Problema bogaților este că au prea mulți bani. Ambele probleme sunt reale și întemeiate. Întrebarea este: tu în ce tabără vrei să fii? Dacă vrei să ajungi să ai prea mulți bani, citește mai departe.

CAPITOLUL 2

Cele cinci tipuri de IQ financiar

Există cinci tipuri principale de IQ financiar. Acestea sunt:

IQ financiar nr. 1: cum să faci mai mulți bani

IQ financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii

IQ financiar nr. 3: cum să-ți aloci banii

IQ financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier

IQ financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar

Inteligența financiară versus IQ-ul financiar

Aproape toți știm că o persoană cu un IQ mintal de 130 este considerată mai inteligentă decât o persoană cu un IQ de 95. Putem face aceeași paralelă și în cazul IQ-ului financiar. Poți să fii genial în plan academic, dar de-a dreptul cretin în plan financiar.

Oamenii mă întreabă adesea: „Care este diferența dintre inteligența în plan financiar și IQ-ul financiar?” Iar eu le răspund: „Inteligența în plan financiar este acea formă de inteligență mintală pe care o folosim ca să ne rezolvăm problemele financiare. IQ-ul financiar este măsura acestei forme de inteligență. Este metoda prin care ne cuantificăm inteligența în plan financiar. De exemplu, dacă eu câștig 100 000 de dolari și dau 20% din ei pe

impozite, am un IQ financiar mai ridicat decât cineva care câștigă 100 000 de dolari și dă 50% pe impozite.”

În exemplul anterior, persoana care rămâne cu 80 000 de dolari după ce plătește impozitele are un IQ financiar mai ridicat decât persoana care rămâne cu 50 000 de dolari. Ambele persoane au un nivel specific de inteligență în plan financiar. Cea care rămâne cu un profit mai mare are un IQ financiar mai mare.

Cum să-ți măsoari inteligența în plan financiar

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulți bani. Cei mai mulți dintre noi sunt destul de inteligenți din punct de vedere financiar ca să facă bani. Cu cât faci mai mulți bani, cu atât acest IQ financiar devine mai mare. Cu alte cuvinte, o persoană care câștigă un milion de dolari pe an are IQ-ul financiar nr. 1 mai mare decât o persoană care câștigă 30 000 de dolari pe an. Dacă două persoane câștigă fiecare câte un milion de dolari pe an, iar una plătește o sumă mai mică pe impozit decât cealaltă, acea persoană are un IQ financiar mai mare pentru că este mai aproape de atingerea integrității în plan financiar prin utilizarea IQ-ului financiar nr. 2, cum să-ți protejezi banii.

Știm cu toții că o persoană poate avea un IQ academic ridicat, fiind un geniu la școală, dar dovedindu-se de-a dreptul incapabil să facă mulți bani în viața reală. Aș spune că tatăl meu sărac, un profesor excelent și un om foarte muncitor, avea un IQ academic ridicat, dar un IQ financiar scăzut. Se descurca foarte bine în lumea academică, dar lamentabil în lumea afacerilor.

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii. Cu toții știm că lumea vrea să ne ia banii. Dar nu toți cei care-ți iau banii sunt escroci sau infractori. Unul dintre cei mai mari prădători financiari este sistemul de impozitare. Guvernele ne iau banii în mod legal.

Dacă o persoană are acest al doilea IQ financiar mic, va plăti mai mult pe taxe. De exemplu, prin comparație cu cineva care dă 35% din venit pe taxe, un om care plătește numai 20% în același

scop are IQ-ul financiar nr. 2 mai mare. Persoana care plătește o sumă mai mică pe taxe are un IQ financiar mai ridicat.

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ți aloci banii. Pentru a-ți alocă banii, trebuie să fii destul de inteligent în plan financiar. Mulți oameni își alocă banii așa cum fac săracii, și nu după modelul bogaților. Mulți oameni câștigă mulți bani, dar nu le rămâne cine știe ce din ei, pentru că, efectiv, îi alocă greșit. De exemplu, o persoană care câștigă și cheltuie 70 000 de dolari pe an are IQ-ul financiar nr. 3 mai mic decât o persoană care câștigă 30 000 de dolari, dar care trăiește respectabil numai cu 25 000 și investește 5 000. Ca să poți trăi bine și să și investești, indiferent de cât câștigi, trebuie să fii foarte inteligent în plan financiar. Ca să ai un surplus de bani, trebuie să-i aloci ținând cont de acest lucru. Te voi învăța mai târziu cum să-ți aloci banii în așa fel încât să ai și un surplus.

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier. După ce o persoană rezervă un surplus de bani, următoarea provocare financiară este creșterea acestuia prin efectul de levier. Majoritatea populației își ține economiile la bancă. Această idee era inteligentă înainte de 1971 — înainte ca dolarul american să nu mai aibă acoperire în aur. De asemenea, după 1974, muncitorii au fost nevoiți să economisească pentru vârsta pensionării. Milioane de muncitori n-au știut în ce investească, așa că și-au investit economiile într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale, sperând că așa vor avea un surplus mai mare de bani.

Deși economiile și portofoliul diversificat de fonduri mutuale sunt o formă de creștere a veniturilor, există și alte modalități mai bune de a-ți înmulți banii. Ca să fim sinceri, nu-ți trebuie prea multă inteligență în plan financiar ca să economisești bani și să-i investești în fonduri mutuale. Poți să antrenezi și o maimuță să economisească bani și să investească în așa ceva. De aceea profitul de pe urma acestor forme de investiție este, întotdeauna, mic.

IQ-ul financiar nr. 4 ține de profitul obținut din investiții. De exemplu, o persoană care are un profit de 50% din banii proprii are IQ-ul financiar nr. 4 mai mare decât cineva care are un

profit de numai 5%. Cineva care are un profit de 50% de bani neimpozabili din venitul lui are un IQ financiar mai ridicat decât o persoană care are un profit de 5% și plătește taxe în valoare de 35% pentru profitul respectiv.

Și încă ceva. Mulți oameni cred că trebuie să riști mai mult ca să obții un profit mai mare din investiții. Nu este adevărat. Mai târziu, în această carte, îți voi explica cum reușesc eu să am un profit excepțional plătind taxe foarte mici, asta în cazul în care am taxe de plătit; și toate acestea cu riscuri cât se poate de mici. Eu cred că a avea un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale și economii în bancă este mult mai riscant decât ceea ce fac eu. Totul ține de cât de inteligent ești în plan financiar.

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar.

O vorbă înțeleaptă spune așa: „Trebuie să înveți să mergi ca să poți să alergi.” Acest lucru se aplică și în cazul inteligenței în plan financiar. Înainte ca oamenii să învețe cum să aibă profituri foarte mari de pe urma banilor lor (IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier), trebuie să învețe să meargă, adică să învețe noțiunile de bază și principiile fundamentale ale inteligenței în plan financiar.

Unul dintre motivele pentru care foarte mulți oameni au IQ-ul financiar nr. 4, cum să ai profit prin efectul de levier, foarte mic este că sunt educați să-și lase banii pe mâna „experților” financiari, precum bancherii și managerii de fonduri mutuale. Atunci când îți lași banii pe mâna experților financiari, nu înveți nimic în domeniu, nu devii mai inteligent în plan financiar și nu ajungi să fii tu însuși un expert financiar. Dacă altcineva îți administrează banii și-ți rezolvă problemele financiare, nu ai cum să ajungi inteligent în plan financiar. De fapt, îi recompensezi pe ceilalți pentru inteligența lor în domeniu — cu banii tăi!

Este ușor să devii mai inteligent în plan financiar, dacă ai o bază solidă de cunoștințe în domeniu. Dar, dacă IQ-ul tău financiar este slab, informațiile financiare noi pot să te deruteze și, din cauza asta, să ajungi să nu le prețuiești deloc. Îți mai amintești de exemplul cu geniile în matematică, acelea care trebuie să înceapă

tot de la $2 + 2$? Unul dintre beneficiile pe care ți le poate aduce educația financiară este că, în timp, vei fi mai capabil să prelucrezi unele informații financiare sofisticate, exact așa cum matematicienii ajung să rezolve ecuații complexe după ani întregi în care rezolvă probleme de matematică. Dar, repet, mai întâi trebuie să înveți să mergi, ca să poți să alergi.

Poate că ai asistat la un curs, la o prelegere sau la o conversație în cadrul căreia n-ai înțeles nimic din ce se vorbea. Sau poate este vorba de un curs la care informația era atât de complexă, încât te durea capul, dacă încercai să înțelegi ce se spunea. Asta înseamnă fie că profesorul n-a știut să țină cursul, fie cursantul avea nevoie de puțin mai multe informații de bază.

Eu unul mă descurc destul de bine când vine vorba de informații financiare. După ani întregi de studiu, pot să înțeleg majoritatea conceptelor financiare. Totuși, când vine vorba de tehnologie, sunt un technosaurus rex. Sunt rudimentar ca un dinozaur. Abia dacă pot să folosesc un telefon mobil sau să deschid calculatorul. Aproape tot ce are legătură cu tehnologia este peste puterile mele de înțelegere. Când vine vorba de IQ-ul meu în materie de tehnologie, acesta nici c-ar putea fi mai mic decât e. Ideea este că toți trebuie să începem de undeva. Dacă aș încerca să merg la un curs de web design, aș avea o reală problemă. Trebuie să înveți mai întâi să deschizi calculatorul ca să poți să înveți să creezi site-uri! Deci eu nu am nivelul bazal de informații necesar pentru promovarea cursului.

Ca autor al acestei cărți, trebuie să expun informațiile din domeniul financiar cât mai simplu cu putință. Rolul meu este să te fac să înțelegi niște strategii financiare foarte complexe. În această carte, promit să scriu numai despre lucruri pe care le-am făcut sau le fac în prezent. După cum știi, mulți profesori și autori îți spun ce ar trebui să faci, fără ca ei să țină cont de propriile sfaturi. Mulți experți financieri și profesori nu știu dacă ceea ce spun sau scriu funcționează cu adevărat. Cu alte cuvinte, mulți oameni nu *fac ceea ce spun*.

De exemplu, mulți experți financieri îi sfătuiesc pe oameni să economisească bani și să investească într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale. Însă majoritatea consultanților

nu știu dacă sfatul respectiv va funcționa în timp. Ce-i drept, propunerea sună bine! Este simplu de pus în practică! Nu trebuie să fii foarte inteligent în domeniu ca să urmezi acest sfat. Întrebarea mea este: „Oare propunerea dă rezultate?” Cum îți poate garanta consultantul financiar că această strategie îți va da siguranță financiară? Ce se întâmplă dacă dolarul se devalorizează de tot și economiile tale devin nule? Ce se întâmplă dacă bursa de valori se prăbușește, așa cum s-a întâmplat în 1929? Va rezista un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale unei căderi a bursei de valori? Ce se întâmplă dacă inflația crește scandalos de mult pentru că puterea de cumpărare a dolarului scade, iar un litru de lapte ajunge să coste 100 de dolari? Ți-ai putea permite? Ce se întâmplă dacă guvernul Statelor Unite nu poate acoperi costurile pentru Social Security și Medicare pentru persoanele în vârstă?

Sunt indignat de fiecare dată când aud vreun expert financiar sfătuindu-i pe oameni în felul următor: „Economisește bani și investește într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale!” Aș vrea să-l întreb pe acel expert: „Poți garanta că această strategie financiară va funcționa? Poți garanta că această strategie financiară ne va oferi siguranță financiară mie și familiei mele pentru tot restul vieții?” În cazul în care consultantul financiar este sincer, acesta va răspunde: „Nu. Nu pot să garantez că ceea ce te sfătuiesc eu să faci cu banii tăi îți va oferi siguranță financiară.”

Nici eu nu pot să garantez că ceea ce-ți recomand îți va oferi siguranță financiară ție și familiei tale în viitor. Pur și simplu, viața este prea plină de surprize. Lumea se schimbă prea rapid. Regulile s-au schimbat și continuă să se schimbe. Tehnologia în plină expansiune transformă națiunile sărace în puteri financiare, făcând ca mai mulți oameni să fie bogați sau săraci și creând oportunități și probleme financiare mai mari.

Motivul pentru care scriu, creez servicii financiare și accentuez importanța celor cinci forme de inteligență în plan financiar este că eu consider că Statele Unite și lumea întreagă se îndreaptă spre o revoluție economică așa cum nu s-a mai văzut. Există și au existat prea multe probleme financiare care au rămas nerezolvate.

În loc să ne punem la bătaie cunoștințele din domeniul financiar și să rezolvăm aceste probleme, am preferat să le ascundem emițând bani falși. Am aplicat idei vechi ca să rezolvăm probleme contemporane. Implementarea unor idei vechi pentru rezolvarea problemelor noi nu face decât să creeze probleme mai mari și mai noi. De aceea cred că cele cinci forme de inteligență în plan financiar sunt importante. Dacă îți cultivi aceste cinci forme de inteligență, vei reuși să te descurci mai bine într-o lume care se schimbă rapid. Vei deveni mai bun în ceea ce privește rezolvarea propriilor probleme, dar și mai inteligent în plan financiar.

Eu implementez aceleași idei pe care le propag

Vreau să te asigur că nu scriu decât despre ceea ce fac sau am făcut. De aceea o mare parte din această carte este scrisă mai degrabă sub formă de poveste decât sub forma unei teorii financiare. Asta nu înseamnă că-ți recomand să faci exact ceea ce fac eu și nici că ceea ce fac eu va funcționa și pentru tine. Nu vreau decât să-ți împărtășesc experiențele mele, o călătorie în care mi-am rezolvat problemele financiare, de care, desigur, nu sunt scutit nici azi. Împart cu tine ceea ce am învățat în speranța că aceste lucruri te vor ajuta să-ți mărești IQ-ul financiar nr. 5, cum să fii mai informat în plan financiar.

Știu că nu dețin toate răspunsurile la toate întrebările. Nu știu dacă aș supraviețui unui dezastru financiar mare. Ceea ce știu este că, indiferent de problemele sau provocările pe care mi le rezervă viitorul, le voi privi ca pe simple ocazii de a deveni mai inteligent și de a-mi mări IQ-ul financiar. Decât să intru în panică, mai bine mă adaptez și devin prosper folosindu-mi inteligența în plan financiar. Îți doresc același lucru și ție, motiv pentru care am creat compania „Tată Bogat” și produsele și programele acesteia. Nu trebuie să cauți *răspunsuri* corecte la problemele tale financiare; trebuie să-ți cultivi *abilitățile* necesare pentru a le rezolva. Cum spunea tatăl meu bogat: „*Răspunsurile* țin de trecut și *abilitățile*, de viitor.”

Avem IQ-uri diferite

Noi, oamenii, suntem diferiți între noi. Avem interese și aversiuni distincte. Avem puncte forte și puncte slabe diferite. Avem daruri și talente deosebite.

Spun asta pentru că nu cred că inteligența în plan financiar este cea mai importantă sau singura formă de inteligență posibilă. Inteligența în plan financiar este, pur și simplu, o formă de inteligență de care avem cu toții nevoie din moment ce trăim într-o lume a banilor — sau, ca să fiu mai exact, a valutei. Cum spunea tatăl meu bogat: „Bogați sau săraci, inteligenți sau nu, cu toții folosim bani.“

Există multe tipuri importante de inteligență, precum inteligența în plan medical. De fiecare dată când văd un medic, îi sunt recunoscător că și-a dedicat viața cultivării propriei inteligențe și propriului har. Sunt, de asemenea, bucuros că am destui bani și o asigurare medicală prin care pot să fac față potențialelor probleme medicale personale. În legătură cu asta, tatăl meu bogat spunea: „Banii nu sunt cel mai important lucru în viață, dar banii afectează tot ceea ce este important în viață.“ Dacă stai să te gândești, banii ne afectează nivelul de trai, sănătatea și nivelul de educație. Din studii reiese că oamenii săraci au o sănătate mai subredă, o educație mai precară și o speranță de viață mai mică.

Înainte să tratez în detaliu cele cinci forme de inteligență în plan financiar ale oamenilor, *vreau să punctez faptul că eu nu consider că inteligența în plan financiar este cea mai importantă formă de inteligență dintre toate*. Banii nu sunt cel mai important lucru în viață. Totuși, dacă stai să te gândești puțin, inteligența ta în plan financiar se răsfrânge asupra multor lucruri importante pentru tine și viața ta.

Alte forme de inteligență

Astăzi, există diferite forme de inteligență de care avem nevoie ca să supraviețuim și să prosperăm în societate. Cele mai importante dintre ele sunt:

1. Inteligența în plan academic. Această formă de inteligență se referă la abilitatea noastră de a citi, a scrie, a face calcule și a prelucra date. Aceasta este o formă de inteligență foarte importantă, de care ne folosim ca să rezolvăm probleme — pentru a afla, de exemplu, când și unde se va isca un uragan și la ce fel de pagube trebuie să ne așteptăm.

2. Inteligența în plan profesional. Aceasta este o formă de inteligență la care facem apel ca să ne cultivăm abilitățile profesionale și să facem bani. De exemplu, medicii trudescri ani de zile ca să-și dezvolte această formă de inteligență foarte importantă. Abilitățile profesionale ale medicului îi vor da acestuia posibilitatea să aibă un venit mare și să rezolve problemele de sănătate ale multor oameni.

În termeni simpli, inteligența în plan profesional este o formă de inteligență la care facem apel ca să rezolvăm problemele oamenilor, aceștia fiind dispuși să plătească pentru soluțiile pe care le oferim. Dacă mașina mea e stricată, sunt fericit să-i dau bani mecanicului auto ca să-mi repare mașina. De asemenea, sunt fericit s-o plătesc pe menajera care face curat în casă. Ea se ocupă de o problemă foarte mare a mea și a familiei mele. Menajera este importantă în viața noastră.

În cadrul afacerilor mele, diverși oameni se ocupă de diferite aspecte ale companiei. Acești indivizi au abilități foarte bune de lucru cu personalul, precum și abilități tehnice excelente. Aceste persoane și formele lor diferite de inteligență sunt esențiale pentru afacerile mele. Am învățat o lecție importantă de la tatăl meu bogat, și anume că afacerile diferite trebuie manipulate de forme diferite de inteligență în domeniul tehnic. De exemplu, în cadrul companiei „Tată Bogat“, am nevoie de persoane care au abilități excelente de lucru cu oamenii și de management. În cadrul afacerilor mele imobiliare, am nevoie de persoane care au abilități tehnice, adică de profesioniști licențiați în executarea de lucrări de instalație de apă și canal și de instalații electrice.

3. Inteligența în plan sanitar. Sănătatea și bogăția sunt legate între ele. Asigurarea medicală și, în consecință, sănătatea devin,

rapid, cea mai mare problemă cu care se confruntă lumea. Programul Social Security este o problemă de numai 10 trilioane de dolari americani. Medicare este o problemă de 64 de trilioane de dolari americani. După cum știi, există mulți oameni care se îmbogățesc îmbolnăvindându-i pe alții. Cei care lucrează în industriile de producție a mâncării nesănătoase, a băuturilor nealcoolice, a țigărilor, a alcoolului și a medicamentelor sunt doar câteva exemple. Costul problemelor de sănătate ale oamenilor cad pe umerii mei și ai tăi sub formă de taxe.

Acum câteva luni, am fost la o filială a Boys and Girls Club¹ ca să asist la un program educațional în domeniul financiar. A fost o experiență care mi-a deschis ochii. Dentistul de acolo mi-a spus că principalul motiv pentru care copiii din oraș lipsesc de la școală sunt durerile de dinți, acestea fiind cauzate de băuturile care conțin zahăr și de neefectuarea unui consult periodic la stomatologie. Acest lucru duce la o sănătate precară și la obezitate, care poate provoca diabet. Mi se pare tragic că Statele Unite cheltuiesc miliarde de dolari ca să poarte un război, dar nu sunt în stare să le asigure o educație sanitară și asigurări medicale tuturor copiilor.

Ceea ce vreau să spun este că avem nevoie de diferite tipuri de educație și de diferite forme de inteligență ca să supraviețuim în această minunată lume nouă în care trăim. Deși nu cred că inteligența în plan financiar este cea mai importantă formă de inteligență, cred că aceasta afectează tot ceea ce *este* important în viață.

Nu toți oamenii trebuie să dea dovadă de inteligență în plan financiar

Dacă ești suficient de norocos, încât să fi intrat în posesia unei averi, nu trebuie să fii prea inteligent în plan financiar — atât timp cât angajezi oameni care au această abilitate. Dacă vrei să te căsătorești din interes, iarăși nu ai nevoie de prea multă

¹ Boys & Girls Clubs of America (sau BGCA): o organizație națională a cărei misiune este aceea de a le asigura tinerilor și persoanelor care au cea mai mare nevoie de serviciile organizației posibilitatea de a deveni niște cetățeni cât se poate de productivi, atenți și responsabili (*n. red.*).

intelență în plan financiar. Dacă te-ai născut talentat și ești plin de bani încă de la o vârstă fragedă, iarăși nu ai nevoie de prea multă intelență în domeniu — asta numai dacă nu ești MC Hammer.

De asemenea, nu trebuie să achiziționezi prea multe cunoștințe în domeniul financiar, dacă ai de gând să lucrezi pentru guvern, primind o pensie pe viață, sau dacă lucrezi pentru o companie veterană în domeniul industrial, precum General Motors, care încă are un plan de pensie prin care-ți asigură un cec lunar și servicii medicale pe viață.

Dacă ești ca majoritatea oamenilor, trebuie să te instruiști puțin în domeniul financiar ca să supraviețuiești în lumea actuală, chiar dacă intenționezi să trăiești din Social Security și Medicare. De fapt, s-ar putea chiar să ai nevoie de pregătire sănătoasă în materie de finanțe, dacă intenționezi să trăiești cu o sumă așa mică de bani.

Cine are cea mai mare nevoie să-și mărească IQ-ul financiar

Dacă examinăm cadranul banilor, de mai jos, vom înțelege ușor cine are cea mai mare nevoie să-și mărească IQ-ul financiar.



Pentru cei care nu au citit cea de-a doua carte a mea din seria „Tată bogat”, *Cadranul banilor*, voi explica pe scurt despre ce este vorba aici. Cadranul banilor se referă la cele patru grupe diferite de oameni care trăiesc în lumea afacerilor.

Literei A îi corespunde angajatul.

Literei L îi corespunde micul întreprinzător, liber-profesionistul sau specialistul.

Literei P îi corespunde patronul, cu minimum 500 de angajați.

Literei I îi corespunde investitorul.

Probabil că persoanele a căror carieră se încadrează în secțiunea A a cadranului nu cred că trebuie să dea dovadă de prea multă inteligență în plan financiar. Același lucru se aplică și în cazul celor din secțiunea L.

Tatăl meu sărac, în calitate de profesor, adică încadrat în secțiunea A în cea mai mare parte a vieții lui, nu a acordat prea multă importanță inteligenței în plan financiar. Asta până când și-a pierdut slujba și a intrat în lumea afacerilor. În mai puțin de un an, economiile și pensia lui au dispărut. Dacă nu erau programele Social Security și Medicare, tatăl meu ar fi avut probleme financiare serioase.

Mama mea, fiind asistentă medicală, voia să devin medic. Știa că îmi doream să fiu bogat, iar cei mai bogați oameni pe care îi cunoștea erau medici. Ea voia să-mi revendic locul în secțiunea L. Evident, asta se întâmpla înainte să explodeze costurile pentru asigurarea malpraxisului. Repet, fiind asistentă medicală, mama considera că nu trebuie să știe prea multe despre domeniul financiar. În ceea ce mă privea, ea își dorea să am o slujbă foarte bine plătită. După cum știi, există mulți oameni cu slujbe foarte bine plătite care nu au bani.

Dacă vrei să fii patron de afacere și să te încadrezi în secțiunea P sau dacă îți dorești să fii un investitor priceput și să faci parte din secțiunea I, trebuie să fii foarte inteligent în plan financiar. Pentru cei din secțiunile P și I, inteligența în plan financiar este esențială, deoarece oamenii îi plătesc pentru asta. Când faci parte din secțiunile P și I, cu cât ești mai inteligent în domeniu, cu atât vei avea un venit mai mare.

Tatăl meu bogat mi-a spus: „Poți să fii un medic excelent și să fii sărac lipit pământului. Poți, de asemenea, să fii un profesor extraordinar și să fii la fel de sărac. Dar nu ai cum să fii sărac, dacă ești un antreprenor sau un investitor de succes. Pentru cei din

secțiunile P și I, succesul se măsoară în bani. De aceea este foarte important să ai cunoștințe solide în plan financiar.“

Pe scurt

După 1971, dolarul a devenit o monedă fără acoperire în aur. În 1974, companiile au încetat să le mai asigure angajaților câte un cec pe viață. În consecință, azi este mai important ca niciodată să fii foarte inteligent în plan financiar. Această formă de inteligență este importantă pentru toată lumea, dar este realmente vitală pentru anumite persoane, în special pentru cei care vor să-și revendice un loc în secțiunile P și I ale cadranelor banilor.

Unul dintre motivele pentru care elevii nu învață mai nimic despre bani în școlile noastre este că cei mai mulți dintre profesori se încadrează în secțiunea A, ceea ce înseamnă că, în școli, elevii sunt pregătiți pentru o carieră din secțiunile A și L. Dacă intenționezi să te încadrezi în secțiunile P și I ale cadranelor banilor, atunci cele cinci forme de inteligență în plan financiar sunt esențiale pentru tine. Pe acestea nu le vei învăța la școală.

Pe scurt, cele cinci IQ-uri financiare sunt:

1. IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulți bani
2. IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii
3. IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ți aloci banii
4. IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier
5. IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar.

Inteligența în plan financiar este o formă de inteligență la care facem apel ca să ne rezolvăm problemele financiare specifice. IQ-ul financiar ne măsoară sau ne cuantifică rezultatele.

În continuare, voi vorbi despre IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani.

CAPITOLUL 3

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulți bani

În 1969, după patru ani de studiu, am absolvit Academia de Marină Comercială din Kings Point, New York, Statele Unite și am obținut prima mea slujbă la Standard Oil din California, ca membru al echipajului navelor petroliere ale companiei. Eram ofițer de gradul al treilea și navigam între California, Hawaii, Alaska și Tahiti. A fost o slujbă minunată la o companie minunată. Lucram numai șapte luni și apoi aveam cinci luni libere, am avut ocazia să văd lumea și salariul era destul de bun, în jur de 47 000 de dolari pe an — echivalentul unui salariu actual de 140 000 de dolari.

Un salariu de 47 000 de dolari era considerat mare pentru un puști abia ieșit de pe băncile facultății în 1969. Încă este considerat mare. Totuși, în comparație cu cât câștigau colegii mei, eu câștigam puțin. Unii dintre ei își începeau carierele cu un salariu pornind de la 70 000 de dolari la 150 000 de dolari pe an, ca ofițeri de gradul al treilea. Astăzi, echivalentul acestui salariu este de la 250 000 de dolari până la 500 000 de dolari pe an, și vorbesc de un salariu de debutant. Nu e rău pentru niște proaspeți absolvenți de 22 de ani.

Salariul meu era mai mic pentru că Standard Oil era o companie de transport maritim nesindicală. Colegii mei cu salarii mai mari primeau salarii de sindicat.

După numai patru luni ca ofițer de gradul al treilea, mi-am dat demisia de pe acel post bine plătit de la Standard Oil și m-am alăturat Infanteriei Marine ca să lupt în Războiul din Vietnam. M-am simțit dator să-mi servesc patria. În momentul respectiv, mulți dintre prietenii mei făceau tot ceea ce puteau ca să nu fie recrutați. Mulți se înscriau la cursuri postuniversitare; unul a fugit și s-a ascuns în Canada. Alții își inventau boli ciudate și sperau să fie clasificați în categoria 4-F, adică să fie declarați inapți din punct de vedere medical pentru recrutare.

Eu am fost scutit de recrutare pentru că am fost încadrat în categoria celor care lucrau într-o *industrie vitală care nu ținea de apărare*. Comisia de recrutare nu a putut să pună mâna pe mine, pentru că petrolul era esențial pentru război și eu lucram pentru o companie petrolieră. Nu am fost nevoit să evit războiul așa cum făceau prietenii mei. Mulți prieteni au fost surprinși când m-am oferit voluntar. Nu m-a obligat nimeni; eu am vrut.

Faptul că trebuia să merg la război și să lupt nu a atârnat așa greu în luarea deciziei mele. Mai fusesem în Vietnam în 1966, în timpul facultății, ca să studiez operațiunile de încărcare a mărfurilor în Golful Cam Ranh. Din poziția avantajoasă și naivă în care mă aflam, războiul mi se părea, de fapt, oarecum interesant. Nu mă îngrijora gândul că trebuie să lupt, să ucid și, posibil, să fiu ucis.

În luarea deciziei respective, cel mai greu mi-a fost să trec peste salariul pe care urma să-l am ca luptător. Locotenenții secunzi din Infanteria Marină erau plătiți cu 2 400 de dolari pe an. La Standard Oil, câștigam suma respectivă în două săptămâni. În plus, când te gândești că lucram numai șapte luni pe an și aveam cinci luni libere, este clar că renunțam la multe avantaje. Câștigam aproape 7 000 de dolari pe lună timp de șapte luni, iar apoi îmi luam concediu fără plată timp de cinci luni, fără să-mi fie teamă că mă concediază cineva pentru că nu lucrez. Nu era rău deloc. Mulți ar accepta pe loc un astfel de job.

Cum Standard Oil era o companie foarte patriotă, cei de acolo au fost foarte înțelegători când i-am informat că plec să-mi servesc țara. Mi-au spus că puteam să mă întorc să lucrez din nou pentru ei — dacă mă întorceam viu. Mi-au mai spus și că timpul

în care voi fi plecat la război se va adăuga la vechimea mea în cadrul companiei.

Și acum îmi amintesc că, ieșind din biroul din San Francisco al companiei, de pe strada Market, am simțit un gol îngrozitor în stomac. Mă tot întrebam: „Ce o să faci? Ești nebun? Nu trebuie să te duci. Nu trebuie să lupți. Ești scutit de recrutare. După patru ani de școală, câștigi, în sfârșit, foarte mulți bani.” Gândul că o să ajung să câștig 200 de dolari pe lună în loc de 4 000 îmi suna în minte ca o moară stricată și aproape că m-am întors din drum ca să-mi reiau activitatea în cadrul companiei.

Aruncând o ultimă privire către clădirea companiei Standard Oil, am condus până în Piața Ghirardelli și m-am oprit la barul meu preferat, Buena Vista, ca să risipesc niște bani, asemenea unui om bogat. Dându-mi seama că, din clipa aceea, aveam să câștig 200 de dolari pe lună ca soldat în Infanteria Marină, știam că aceea ar fi putut fi ultima mea ocazie să mă simt bogat și să-mi cheltuiesc finanțele ca atare. Aveam mulți bani în buzunar și voiam să mă bucur de ei.

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să cumpăr un rând de băutură pentru toți cei din bar. Asta a încins petrecerea. După puțin timp, am cunoscut o femeie frumoasă care era atrasă de banii care curgeau cu nemiluita din portmoneul meu. Am plecat împreună din bar. Am luat cina și am băut vin. Am râs și am chefuit. Nu mă gândeam decât la un singur lucru: *să mănânc, să beau și să fiu vesel, căci mâine s-ar putea să mor.*

La sfârșitul serii, încântătoarea domnișoară mi-a strâns mâna, m-a sărutat pe obraz și a plecat în grabă cu un taxi. Voiam mai mult, dar ea nu voia decât banii mei. A doua zi de dimineață, am condus din San Francisco până în Pensacola, unde se desfășura antrenamentul de zbor. În luna octombrie a anului 1969, m-am prezentat la școala de aviație. Peste două săptămâni, era să mor când am văzut ce-ți mai rămâne dintr-un cec lunar de 200 de dolari, după plata taxelor.

Cinci ani mai târziu, după un an petrecut în Vietnam, am fost demobilizat în mod onorabil din Infanteria Marină. Prima și imediata mea provocare a fost legată de IQ-ul financiar nr. 1,

cum să faci mai mulți bani. Aveam 27 de ani și două profesii extraordinare în spate, una ca ofițer de navă, a doua ca pilot.

O vreme, m-a bătut gândul să mă întorc la Standard Oil și să-mi cer vechea slujbă înapoi. Îmi plăcea Standard Oil și-mi plăcea San Francisco. Îmi plăcea și salariul. Aș fi început de la aproximativ 60 000 de dolari pe an, din moment ce Standard Oil îmi adăugase la vechime timpul petrecut în Infanteria Marină.

A doua opțiune era să obțin o slujbă ca pilot la companiile aeriene. Celor mai mulți colegi de-ai mei, foști piloți în Marină, li se ofereau slujbe foarte bune cu un salariu de început destul de bun, de aproximativ 32 000 de dolari pe an. Deși salariul nu era așa de bun ca la Standard Oil, îmi plăcea ideea de a lucra ca pilot pentru o companie aeriană. În plus, salariul pe care mi l-ar fi oferit o companie aeriană era mai mare decât salariul de 985 de dolari pe lună pe care îl plăteau cei din Infanteria Marină unui pilot cu o experiență de cinci ani în domeniu.

Totuși, în loc să mă întorc la Standard Oil sau să fiu pilot pentru o companie aeriană, mi-am găsit o slujbă la corporația Xerox din centrul comercial al orașului Honolulu. Salariul de început era de 720 de dolari pe lună. Pentru a doua oară, acceptam o slujbă plătită prost. Prietenii și familia mea credeau că înnnebunisem în război.

Acum, poate că vă întrebați de ce am optat pentru o slujbă plătită cu 720 de dolari pe lună într-un oraș foarte scump cum e Honolulu. Răspunsul ține de tema acestei cărți: ca să-mi măresc IQ-ul financiar. Nu pentru bani am acceptat slujba de la Xerox, ci ca să-mi sporesc inteligența în plan financiar — în special IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani. Hotărâsem deja că cea mai bună modalitate prin care puteam să fac bani era să devin *antreprenor*, și nu pilot pentru o companie aeriană sau ofițer de navă. Știam că trebuie să-mi cultiv abilități de vânzător ca să pot să fiu antreprenor. Aveam o singură problemă: eram incredibil de timid și-mi era groază să nu fiu respins de oameni.

Problemele mele erau timiditatea și lipsa abilităților în domeniul vânzărilor. Xerox îmi asigura un training profesional în vânzări. Ei aveau nevoie de agenți de vânzări. Eu intenționeam să devin agent de vânzări. Așa că era o afacere bună. Era o situație

reciproc avantajoasă. La puțin timp după ce am fost angajat, compania m-a trimis la sediul ei de traininguri din Lessburg, Virginia, unde mi-am început în mod oficial trainingul în vânzări.

Cei patru ani în care am lucrat pentru Xerox, din 1974 până în 1978, au fost foarte grei. În primii doi ani, am fost, de câteva ori, la un pas de concediere, pentru că nu vindeam nimic. Nu numai că nu vindeam nimic și eram în pericol să-mi pierd slujba, dar nici nu făceam bani. Însă aveam un scop: să devin cel mai bun agent de vânzări din sucursala din Honolulu a companiei. Așa că înfruntam toate provocările cu hotărâre.

După primii doi ani, experiența câștigată în timpul trainingului în vânzări și pe teren a început să dea rezultate și mi-am atins în final scopul de a deveni numărul unu în materie de vânzări în cadrul sucursalei din Honolulu. Îmi depășisem timiditatea și groaza de a fi respins de ceilalți și învățasem să vând. Ba mai mult, făceam mult mai mulți bani decât aș fi făcut ca ofițer de navă sau ca pilot pentru o companie aeriană. Dacă m-aș fi mulțumit cu orice slujbă după război, nu mi-aș fi depășit niciodată teama de respingere și timiditatea și nu m-aș fi bucurat niciodată de recompensele obținute în urma provocărilor pe care le-am acceptat și le-am trecut cu bine. Am învățat o lecție valoroasă din experiența mea la Xerox: calea spre bogăție stă în rezolvarea problemelor cu care te confrunți.

Odată ce mi-am atins scopul și am devenit numărul unu în materie de vânzări, am demisionat; eram pregătit pentru a înfrunta o altă provocare — construirea propriei afaceri. Orice om care și-a făcut propria afacere știe că prima problemă de care se lovește în acest demers este, încă o dată, IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani. Din moment ce nu aveam absolut niciun ban în acel moment, trebuia să-mi măresc IQ-ul financiar nr. 1 destul de repede.

Înainte de a demisiona

În cartea mea anterioară, *Înainte de a demisiona*, am scris despre procesul de construire a primei mele afaceri mari, o afacere care a adus pe piață primele portofele din nailon pentru

surfiști, cu prindere cu arici. În acea carte, am scris despre cele opt componente care alcătuiesc orice afacere și despre faptul că, în absența unuia dintre aceste elemente, foarte multe afaceri eșuează și se dovedesc neprofitabile. Cred că lucrarea respectivă este esențială pentru orice om care vrea să fie antreprenor și să-și întemeieze propria afacere. Este important să citești cartea respectivă înainte să demisionezi.

În acea carte, am scris despre modul în care am reușit să-mi construiesc afacerea în așa fel încât aceasta să înregistreze un succes extraordinar în aproximativ un an, timp în care am devenit milionar. Apoi, afacerea a intrat brusc în faliment. Am descris sentimentele mele ulterioare, de depresie și pierdere, dorința puternică de a fugi departe și de a mă ascunde de lume. Eram înglodat în datorii și mă confruntam cu cea mai mare problemă financiară din viața mea de până atunci.

Totuși, tatăl meu bogat m-a încurajat să-mi înfrunt problemele și să-mi reconstruiesc afacerea, în loc să fug și să declar faliment. El mi-a reamintit că rezolvarea acestei probleme complexe mă va ajuta să devin mai inteligent în plan financiar. Acesta a fost unul dintre cele mai bune sfaturi pe care le-am primit vreodată. Deși a fost dureros, procesul de înfruntare a problemei și reconstruire a afacerii a fost cea mai bună formă de educație în domeniu pe care aș fi putut s-o primesc vreodată. Mi-a luat câțiva ani să rezolv problema și să-mi pun din nou afacerea pe picioare, dar în urma acestui proces, IQ-urile mele financiare, de la nr. 1 până la nr. 5, au crescut și eu m-am transformat într-un antreprenor mai inteligent în plan financiar.

Reconstruirea afacerii mele, care ajunsese în paragină, *a fost* școala mea în materie de afaceri. Primul lucru pe care a trebuit să-l fac a fost să restabilesc cele opt componente ale afacerii mele, triumghiul P-I. Al doilea lucru pe care a trebuit să-l fac a fost să-mi redefinesc afacerea prin găsirea unei nișe competitive. Vezi tu, până în 1981, anul în care mi-am reconstruit afacerea, piața era acaparată de alți producători de portofele. Portofelele din nailon produse în țări precum Coreea, Taiwan și Indonezia monopolizau piața din toată lumea. În comerțul cu amănuntul, prețurile la portofele scăzuseră de la 10 dolari — prețul pe care îl

stabilisem eu — la un dolar în magazinele din cartierul Waikiki și în lume. Portofelele din nailon deveniseră un produs de uz curent. După cum se știe, piața acestor produse este dominată de producătorul care oferă cel mai mic preț. Ca să fiu competitiv în această piață, aveam nevoie de o nișă. Trebuia ca afacerea mea să devină un brand. Am descoperit această oportunitate în domeniul muzicii rock & roll.

Așa cum am arătat în cartea *Înainte de a demisiona*, am avut ideea cu muzica rock & roll și mi-am salvat afacerea obținând dreptul de a imprima nume de trupe rock pe portofelele mele. În scurt timp, am produs portofele cu sigla celor de la Van Halen, Judas Priest, Duran Duran, Iron Maiden, Boy George și alții. Deoarece folosirea siglei era legală, am putut să restabilesc prețul de 10 dolari pe portofel. Deși acum trebuia să le plătesc o redevență trupelor muzicale, faptul că aveam un produs cu licență mi-a deschis ușile retailerilor din toată America și din lume. Afacerea mea prospera și am început din nou să fac foarte mulți bani.

După cum am mai spus, inteligența în plan financiar crește prin rezolvarea problemelor prezente. Până în 1981, rezolvasem problema reconstruirii afacerii mele. Apoi, a apărut următoarea problemă: cum să-i bat pe competitorii mei care comercializau produse similare la prețuri mici și pe imitatorii care-mi furaseră ideea și care se îmbogățeau în timp ce eu sărăceam.

Trebuia să înfrunt problema piratării produselor mele. Oamenii care-mi copiaseră primul produs, portofelul original din nailon, îmi copiau, acum, și nișa competitivă. Ei au început să fabrice aceleași produse cu licență pe care le făceam și eu și să le vândă la prețuri mai mici. Singura deosebire era că ei nu plăteau nicio redevență trupelor rock & roll.

După câteva luni de luptă cu piratarea, mi-am dat seama că singurii oameni care se îmbogățeau din această chestiune erau avocații mei, care mă taxau ca să-i înfrunte pe plagiatori în instanță, dar nu câștigau niciodată. Plagiatorii erau mai inteligenți și mai rapizi decât avocații. Tot ce-mi spuneau avocații mei era că au nevoie de mai mulți bani ca să câștige procesul. Nu mi-a luat mult timp ca să-mi dau seama că nu făceam decât să plătesc un alt grup de prădători care, chipurile, erau de partea mea.

Învăţam o altă lecţie valoroasă despre afaceri şi bani — pe care o s-o expun în capitolul următor —, o lecţie legată de IQ-ul financiar nr. 2, cum să-ţi protejezi banii.

O vorbă spune aşa: „Dacă nu poţi să-ţi învingi adversarii, alătură-te lor!“ Fiind sătul să investesc bani într-o luptă pe care eram pe cale s-o pierd, mi-am concediat avocaţii şi am plecat în Coreea, Taiwan şi Indonezia ca să-mi unesc forţele cu ale plagiatorilor. În loc să mă lupt cu ei în instanţă, ceea ce mă costa mult mai mulţi bani decât făceam, le-am acordat competitorilor mei licenţă ca să producă portofelele respective pentru mine. Costurile de producţie ale afacerii mele au scăzut, taxele legale au scăzut şi ele, plus că acum aveam fabrici mai bune în spate. În sfârşit, puteam să fac ceea ce ştiam eu cel mai bine — să vând. Afacerea a prosperat din nou. În curând, produsele noastre erau în magazine şi puse în vânzare la concertele rock. În 1982, a apărut un nou canal de televiziune, MTV. Afacerea noastră a început să meargă excepţional şi, încă o dată, ploua cu bani.

În luna ianuarie a anului 1984, mi-am vândut partea din afacerea cu portofele din nailon celor doi parteneri ai mei. Eu şi Kim am plecat din Hawaii şi ne-am mutat în California ca să ne înfiinţăm o companie educaţională pe probleme de afaceri. Nici nu-mi trecea prin minte că este aşa o mare diferenţă între a vinde un produs şi a vinde servicii de educaţie. Anul 1985 a fost cel mai greu din viaţa noastră. Ne-am epuizat economiile şi, în scurt timp, problema insuficienţei banilor a devenit una majoră. Eu mai fusesem falit şi înainte, dar Kim nu. Faptul că a rămas alături de mine se datorează caracterului ei, şi nu faptului că arăt eu bine. Totuşi am lucrat împreună şi am construit o şcoală internaţională de afaceri, investind în birouri în Statele Unite, Australia, Noua Zeelandă, Singapore şi Canada. În 1994, eu şi Kim am vândut afacerea şi ne-am pensionat, având un venit pasiv destul de mare din investiţiile noastre în domeniul imobiliar, astfel încât să nu avem probleme cu banii pentru tot restul vieţii.

Dar... ne-am plictisit. După o perioadă scurtă de pensionare, eu şi Kim am produs, în 1996, jocul de strategie CASHFLOW şi, în 1997, am publicat pe cont propriu cartea *Tată bogat, tată*

sărac. La jumătatea anului 2000, Oprah Winfrey m-a invitat la emisiunea ei, unde am discutat timp de o oră, iar restul este istorie. Astăzi, compania „Tată Bogat” este o afacere internațională. Succesul ei se datorează în mare parte învățămintelor pe care le-am tras din eșecurile și reușitele afacerilor mele anterioare. Dacă nu aș fi învățat câte ceva din rezolvarea fiecărei probleme cu care m-am confruntat, nu aș fi ajuns niciodată unde mă aflui azi. Dacă aș fi renunțat și m-aș fi dat bătut în fața greutăților, tu nu ai citi această carte acum.

Fiecare țel are un proces de desfășurare

Știm cu toții că fiecare țel pentru care merită să aștepti are un proces de desfășurare, un timp în care trebuie să trudești pentru realizarea lui. De exemplu, ca să devii medic, trebuie să treci printr-un proces riguros de educație și training. Mulți oameni visează să devină medici, dar nu reușesc să treacă prin acest proces. În precedentele pagini, tocmai ai citit despre procesul meu de evoluție în afaceri și dă-mi voie să-ți spun că a fost nevoie de multă muncă pentru a-l încheia cu bine.

Unul dintre motivele pentru care oamenii au IQ-ul financiar nr. 1 — cum să faci mai mulți bani — foarte scăzut este că *vor doar banii, fără să treacă prin procesul producerii lor*. Majoritatea oamenilor nu realizează că tocmai procesul producerii banilor te face bogat, și nu banii. Unul dintre motivele pentru care mulți câștigători la loterie sau copii care moștenesc averea familiei devin faliți la scurt timp după ce-a dat norocul peste ei este că intră în posesia banilor fără să treacă prin procesul realizării lor. Mulți alți oameni nu reușesc să devină bogați pentru că-și prețuiesc venitul regulat mai mult decât procesul prin care învață să devină mai bogați și mai inteligenți în plan financiar. Teamă de sărăcie îi ține pe loc. Din cauza acestei frici, ei nu-și asumă riscuri și nu-și rezolvă problemele pe care trebuie să le rezolve ca să devină bogați.

Suntem cu toții diferiți

Toți suntem diferiți și avem calități și defecte variate. Toți trecem prin procese diferite, prin provocări diferite și ne confruntăm cu probleme diferite. Unii oameni sunt făcuți ca să fie agenți de vânzări. Eu n-am fost. Prima mea problemă în acest sector a fost incapacitatea de a-mi învinge teama că nu voi vinde nimic și teroarea de a fi respins de ceilalți. Unii oameni sunt făcuți să fie antreprenori. Eu n-am fost. A trebuit să învăț să fiu antreprenor.

Motivul pentru care îți explic toate aceste lucruri este acela de a te face să înțelegi că *nu* este neapărată nevoie să înveți să vinzi sau să fii antreprenor. Acesta a fost procesul meu. S-ar putea ca al tău să fie diferit. Primul pas către mărirea IQ-ului financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani, este să decizi care este, pentru tine, cea mai bună cale de a face mai mulți bani. Dacă cea mai bună cale în acest sens este să devii medic, pregătește-te pentru facultatea de medicină. Dacă trebuie să devii un jucător profesionist de golf, pregătește-te pentru acest domeniu. Ține minte că procesul realizării unui scop este mai important decât scopul în sine.

Inteligența emoțională

În acest stadiu, este important să spun că inteligența în plan financiar presupune, de asemenea, și inteligență emoțională. Warren Buffett, cel mai bogat investitor din lume, spune astfel: „Dacă nu-ți poți controla emoțiile, nu-ți poți controla nici finanțele.” Același lucru este valabil și pentru procesul realizării țelului tău. Unele dintre cele mai grele momente din procesul meu în afaceri a fost să nu renunț când m-am simțit deprimat, să nu mă pierd cu firea când am fost frustrat și să continui să studiez, în loc să fug.

Un alt motiv pentru care mulți oameni eșuează de-a lungul procesului realizării scopurilor lor este că nu pot trăi fără satisfacții imediate. Principalul motiv pentru care am amintit că, la început, am avut un salariu mic este acela de a ilustra importanța satisfacției care se lasă așteptată.

Mulți își sacrifică bogăția din viitor pentru câțiva bani din prezent. Eu nu am făcut prea mulți bani la 20 sau la 30 de ani, dar astăzi fac milioane.

Controlarea emoțiilor puternice și amânarea satisfacției imediate au fost esențiale în dezvoltarea inteligenței mele în plan financiar. Cu alte cuvinte, inteligența emoțională este esențială pentru dobândirea inteligenței în plan financiar. De fapt, aș spune că, atunci când vine vorba de bani, inteligența emoțională este cea mai importantă formă de inteligență dintre toate. Este mai importantă ca inteligența în plan academic sau profesional. De exemplu, mulți oameni nu-și urmează visurile din cauza fricii. Odată porniți pe acest drum, ei renunță când au primul eșec, și apoi îi învinovățesc pe ceilalți pentru nereușita lor, în loc să-și asume responsabilitatea pentru aceasta.

Cei ce renunță câștigă rar

Un tânăr a lucrat pentru mine acum câțiva ani. Era foarte inteligent, șarmant, avea studii MBA și câștiga mulți bani. În timpul liber, el și soția lui au încercat să facă multe afaceri riscante. Au încercat cu imobilele și au eșuat. Au cumpărat o mică franciză și au eșuat. Apoi au cumpărat un azil de bătrâni și erau pe punctul de a pierde tot, pentru că unii dintre pacienți au murit pe neașteptate. În prezent, s-au întors amândoi la muncă, având slujbe foarte bine plătite, dar un sentiment tulburător de inadaptare.

Menționez povestea acestui cuplu pentru că cei doi nu au reușit să învețe din experiențele lor. Ei s-au dat bătăuți. Când le-a fost greu, au renunțat. Deși este laudabil că au încercat să se ocupe de atâtea afaceri riscante, cei doi au abandonat totul când s-au lovit de probleme prea mari, care li se păreau insolvabile. Ei nu au reușit să treacă peste eșecurile lor și să învețe din greșeli. Nu și-au dat seama că procesul prin care au trecut, și nu banii, i-a făcut bogați.

Una dintre cele mai dure lecții pe care a trebuit să le învăț de la tatăl meu bogat a fost să continui procesul dezvoltării personale până când câștig. Când am avut probleme la compania

Xerox pentru că nu reușeam să vând nimic, am vrut să renunț. Pentru că nu puteam să vând, nu câștigam bani. De fapt, faptul de a locui în Honolulu mă costa mai mult decât câștigam la muncă. Tatăl meu bogat mi-a spus: „Poți să renunți după ce câștigi, dar să nu renunți niciodată când pierzi.” Am demisionat abia în 1978, după ce am devenit cel mai bun agent de vânzări din filiala din Honolulu a companiei. Procesul prin care trecusem mă făcuse mai bogat, atât la nivel mintal, cât și în plan financiar. Depășindu-mi incapacitatea de a vinde, am reușit să-mi depășesc și incapacitatea de a face bani.

În timp ce lucram pentru Xerox, am început, în timpul liber, să construiesc afacerea cu portofele de nailon. În 1978, am ajuns să mă ocup exclusiv de afacerea mea cu portofele. Aceasta a început să meargă, dar apoi a dat faliment. Am vrut încă o dată să renunț; și încă o dată, tatăl meu bogat mi-a amintit că *procesul* realizării scopului este mai important decât *scopul* în sine. El mi-a reamintit de multe ori că, deși eram înglodat în datorii și aveam foarte puțini bani, în momentul și în situația în care îmi voi rezolva problema n-o să mai am niciodată grija banilor. Îmi spunea că, după aceea, voi ști cum să-mi fac o afacere proprie și voi deveni puțin mai inteligent în plan financiar. Dar, înainte de toate, trebuia să rezolv problema cu care mă confruntam.

Prea mulți bani

La începutul acestei cărți, am scris că există două tipuri de probleme financiare. Una, să nu ai destui bani; a doua, să ai prea mulți bani. În 1974, după ce am părăsit Infanteria Marină, a trebuit să mă hotărăsc în ce tabără vreau să fiu. Dacă voiam să am prea puțini bani, fie alegeam slujba de la Standard Oil, fie îmi găseam un job la o companie aeriană. Dacă voiam să am prea mulți bani, trebuia să accept slujba de la Xerox, chiar dacă era plătită mai prost. Este evident că am ales să am prea mulți bani.

Voiam să învăț, nu doar să fac bani. Știam că pot fi ofițer de navă sau pilot. Am ales compania Xerox pentru că nu știam dacă pot fi antreprenor. Știam că pot să eșuez. Știam, de asemenea, că am foarte multe de învățat, dacă înfrunt riscul eșecului. În cazul

în care cădeam pradă fricii de eșec — de sărăcie, nu m-aș fi ridicat niciodată din mizerie.

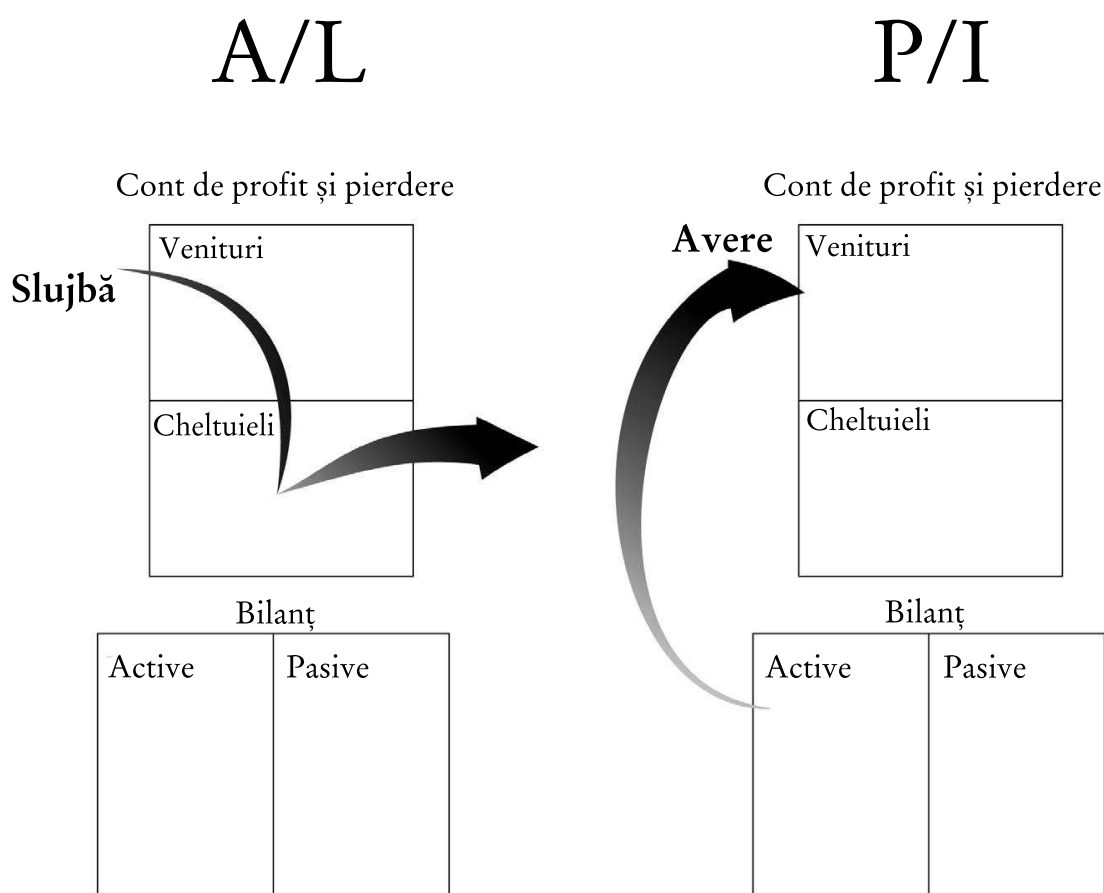
Unul dintre motivele pentru care oamenii nu-și măresc IQ-ul financiar nr. 1 este că se limitează la ceea ce știu să facă. În loc să accepte o nouă provocare și să învețe lucruri noi, ei se feresc de riscuri. Acum, asta nu înseamnă că trebuie să faci lucruri riscante și stupide. Sunt mult lucruri pe care am putea să le facem, dar pe care alegem să nu le facem. De exemplu, eu aș fi putut să aleg să urc pe Everest. Sau m-aș fi putut înscrie la programul pentru astronauti al NASA. Sau aș fi putut intra în politică și aș fi putut candida pentru o funcție publică. Ce vreau să spun este că mi-am ales următoarea provocare cu grijă, nu la întâmplare. M-am întrebat: „Cum va fi viața mea, dacă accept această provocare și reușesc?” Pune-ți și tu aceeași întrebare!

Helen Keller, subiectul excelentului film *Triumful spiritului*, a spus odată: „Viața este fie o aventură riscantă..., fie nimic.” Sunt într-un totu de acord cu ea. După părerea mea, unul dintre modurile prin care-ți poți mări IQ-ul financiar nr. 1 este să privești viața ca pe o aventură din care *ai de învățat*. Pentru prea mulți oameni, viața înseamnă siguranță, adică să faci lucrurile pe care trebuie să le faci și să alegi siguranța în câmpul muncii în loc să alegi să trăiești. Nu trebuie să duci o viață riscantă sau periculoasă. Viața înseamnă să înveți, iar să înveți înseamnă să te aventurezi.

Iată pentru ce nu m-am întors eu la nave sau la avioane, deși îmi plăceau ambele profesii. Era timpul pentru o nouă aventură. A fi inteligent nu înseamnă a memora răspunsuri bine știute și a evita să greșești — un comportament care, în școală, este definit drept inteligent. În adevăratul sens al cuvântului, a fi inteligent înseamnă a învăța să rezolvi probleme ca să ajungi să poți rezolva probleme și mai mari. Adevărata inteligență stă în *bucuria de a învăța*, iar nu în teama de a eșua.

Cum să faci mai mulți bani

Următoarea situație financiară împreună cu schema cadrului banilor te vor ajuta să fii mai precis în alegerile tale pentru creșterea IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani.



Din această diagramă reiese că oamenii din categoriile A și L lucrează pentru bani. Ei lucrează contra unui venit regulat, a unui comision sau fiind plătiți la oră. Cei din categoriile P și I lucrează pentru active care produc fie bani lichizi, fie capital.

Unul dintre motivele pentru care eu fac mai mulți bani decât colegii mei care au lucrat pe nave sau care au pilotat avioane este că ei au avut un salariu fix. Eu, pe de altă parte, am vrut să construiesc active ca antreprenor și să achiziționez active ca investitor. Cu alte cuvinte, cei din categoriile A și L se concentrează asupra coloanei venitului a situației lor financiare, iar oamenii din categoriile P și I se concentrează asupra coloanei activelor.

Unul dintre cele mai grele lucruri este să-i faci pe cei din categoriile A și L să înțeleagă că un om din categoria P sau I nu lucrează pentru bani. Practic, acesta lucrează pe gratis, ceea ce

este foarte greu de înțeles pentru mulți. Oamenii din categoriile A și L lucrează ca să fie plătiți și trebuie să fie plătiți ca să muncească. Munca pe gratis, executată chiar și ani de zile, nu corespunde cu profilul lor emoțional sau profesional. Oamenii din categoriile A și L se pot oferi voluntari, luând parte la acțiuni caritabile, sau pot lucra *pro bono* pentru cauze nobile, dar, când vine vorba de venitul personal, ei lucrează pentru bani. Ca regulă generală, ei nu muncesc pentru a construi sau pentru a achiziționa active.

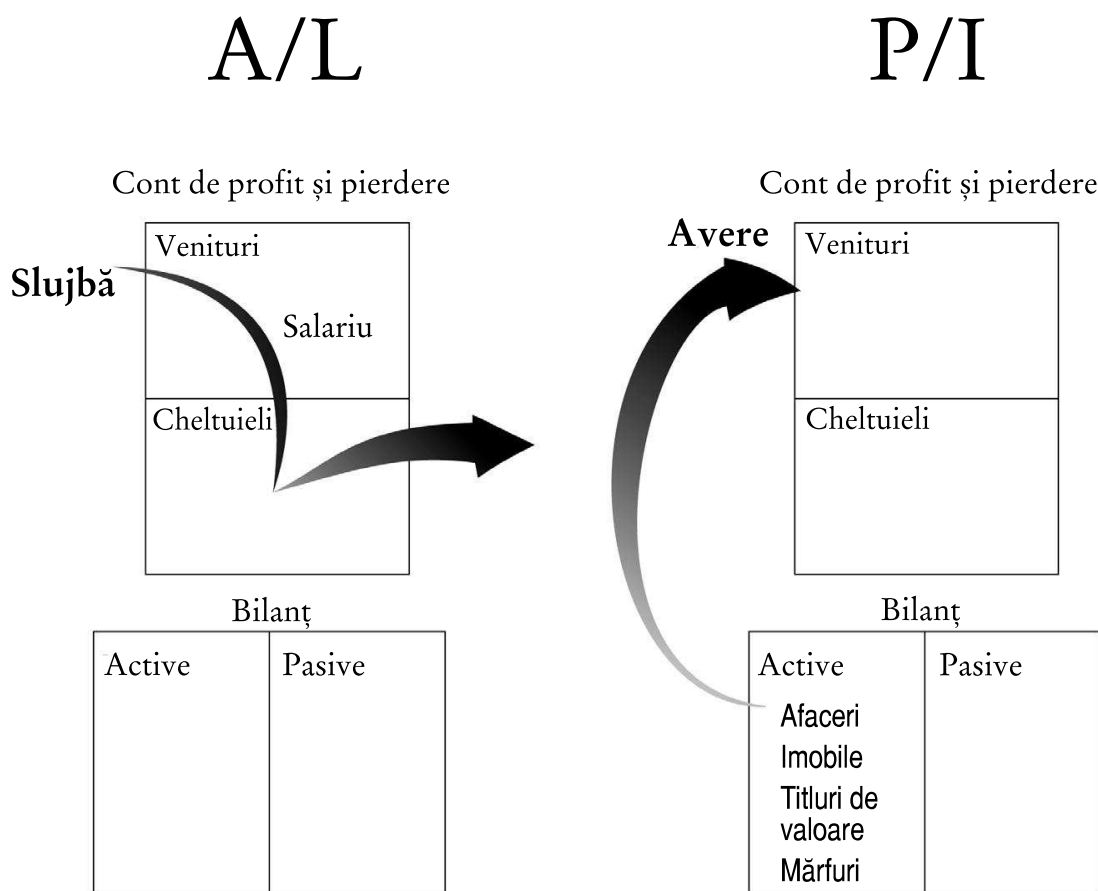
În termeni de contabilitate, un om din categoria A sau L muncește pentru venitul *câștigat*, iar un om din categoria P sau I muncește pentru un venit *pasiv* sau care ține de *portofoliu*. În următorul capitol, „IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii“, vei afla de ce contează foarte mult în plan financiar venitul pentru care muncește o persoană. *Venitul câștigat* este venitul cel mai greu de protejat împotriva prădătorilor financiari. De aceea, din punct de vedere financiar, nu este foarte inteligent să muncești pentru un *venit câștigat*.

Mulți oameni care sunt liber-profesioniști nu au o afacere. Au o slujbă. Dacă acești oameni nu mai muncesc, venitul lor nu mai există sau scade. Prin definiție, o slujbă nu este un activ. Activele îți aduc bani fie că muncești, fie că nu. Dacă vrei să știi mai multe despre diferențele dintre cadranele A, L, P și I, te încurajez să citești cea de-a doua carte pe care am scris-o și am publicat-o în seria „Tată bogat“, *Cadranul banilor*.

De ce devin bogații și mai bogați

Dacă te uiți la diagrama de la pagina 64, vei înțelege ușor de ce devin bogații și mai bogați.

Unul dintre motivele pentru care săracii și clasa de mijloc se luptă să supraviețuiască este că lucrează pentru bani și au un salariu fix. Când muncești pentru bani și vrei să câștigi mai bine, trebuie fie să trudești mai mult și un timp mai îndelungat, fie să mărești tariful serviciilor oferite. Să trudești mai mult și un timp mai îndelungat este problematic din punct de vedere fizic, pentru că noi, oamenii, avem o cantitate finită de timp și energie.



Unul dintre motivele pentru care bogații devin și mai bogați este că, în fiecare an, ei muncesc ca să construiască sau ca să achiziționeze și mai multe active. Pentru a avea mai multe active, nu trebuie să muncești mai mult sau pentru o perioadă mai îndelungată. De fapt, cu cât este mai ridicat IQ-ul financiar al unei persoane, cu atât aceasta muncește mai puțin ca să achiziționeze active mai multe și de o calitate mai bună. Vezi tu, activele muncesc pentru bogați producând venit pasiv.

În fiecare an, eu și Kim ne stabilim obiective cu privire la cât de multe active ne dorim. Nu ne stabilim ca scop să facem mai mulți bani. Când Kim a început să investească în imobile, în 1989, voia să ajungă să dețină 20 de proprietăți rezidențiale în 10 ani. În momentul respectiv, părea un scop greu de îndeplinit.

A început cumpărând o casă cu două dormitoare și o baie în Portland, Oregon. Peste 18 luni, deci nu peste 10 ani, avea peste 20 de proprietăți. După ce și-a atins scopul, a vândut imobilele, obținând un capital de peste un milion de dolari, bani cu care a cumpărat alte imobile mai mari și mai bune în Phoenix, Arizona, scutite de taxe.

În 2007, scopul ei a fost să adauge în portofoliu încă 500 de imobile pentru închiriere. Are deja peste 1 000 de imobile care îi aduc un venit pasiv — cel mai puțin impozitat venit — în fiecare lună. Kim face mai mulți bani decât majoritatea bărbaților și a reușit toate acestea în calitate de antreprenor de tip I, conform cadranului banilor.

Eu mă concentrez pe mărirea veniturilor din afaceri și schimb de mărfuri. Investesc foarte mult în companii petroliere și în companii care comercializează aur și argint. Ca antreprenor educațional, de fiecare dată când scriu o carte, primesc bani după ea timp de câțiva ani la rând sub formă de drepturi de autor de la aproximativ 50 de edituri din diferite părți ale lumii. Momentan, mă ocup, pe lângă toate aceste afaceri, și de un sistem de distribuție în franciză. Din afacerea mea cu portofele, am învățat că este mai bine să oferi licență de producție decât să obții una. Deși îmi plac afacerile imobiliare, îmi place mult mai mult să fiu antreprenor de tip P.

Nu scriu despre asta ca să mă laud. De fapt, chiar ezit să fiu prea explicit când vine vorba despre averea mea și a lui Kim sau despre felul în care am reușit noi să facem bani. Unii oameni îi disprețuiesc pe cei care fac foarte mulți bani. După cum vei afla din capitolul următor, în care voi vorbi despre prădătorii financiari, este periculos să le spui oamenilor că ești bogat.

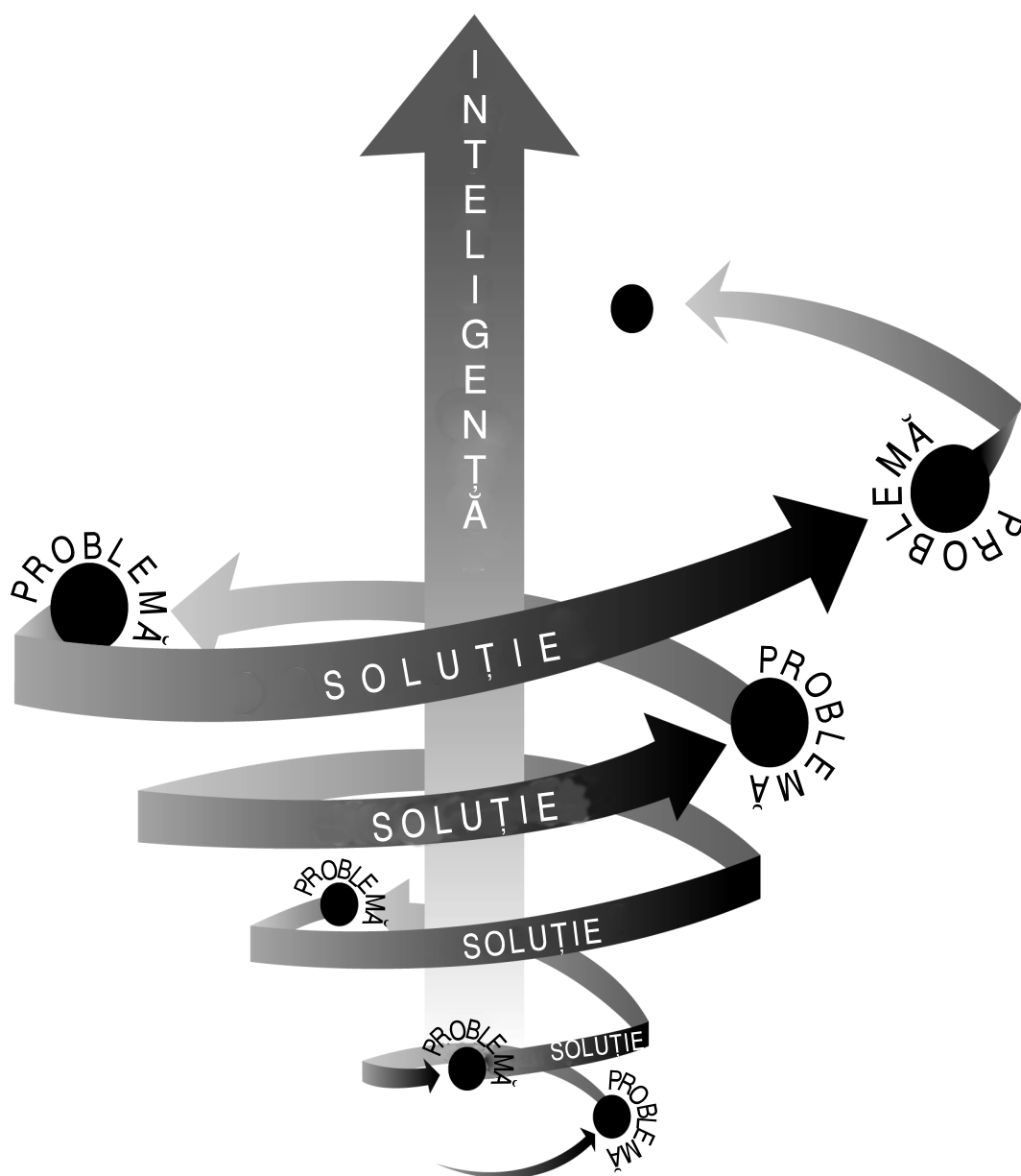
Un motiv important pentru care îmi asum riscul de a dezvălui cu ce ne ocupăm eu și Kim este că amândoi suntem dedicați educației noastre financiare și creșterii IQ-ului nostru financiar. În ceea ce privește serviciile de educație financiară, problema este că, în general, oamenii care le vând sau le împărtășesc fac parte din secțiunile A și L ale cadranului banilor. Este vorba de angajați sau de liber-profesioniști. Cei mai mulți dintre ei nu sunt, cu

adevărat, bogați. Mulți sunt jurnaliști care scriu despre bani, în condițiile în care ei înșiși au puțini bani. Sau sunt agenți de vânzări, brokeri la bursă ori agenți imobiliari. Mulți dintre acești experți financiari dispun de aceleași lucruri ca cei din secțiunile A și L. Au planuri de pensionare pe bază de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale. Mulți contează pe bursa de valori ca să supraviețuiască din punct de vedere financiar și vor ajunge faliti, dacă se va produce o cădere masivă a pieței în perioada în care se vor pensiona. Mulți vor avea dificultăți financiare, dacă puterea de cumpărare a dolarului american continuă să scadă și dacă va crește inflația. Pe scurt, mulți experți financiari care oferă sfaturi financiare nu știu dacă planurile lor de pensionare vor funcționa. Dacă ar fi știut asta cu siguranță, mulți dintre ei s-ar fi pensionat până acum.

Eu și Kim știm că planul nostru de pensionare funcționează. Știm asta pentru că activele noastre ne aduc în fiecare lună un venit pasiv. Nu facem economii pentru viitor și nu investim bani în obligațiuni sau fonduri mutuale. Dacă dăm faliment, ceea ce este întotdeauna posibil, adevăratul nostru activ va fi IQ-ul financiar. Putem reconstrui totul din nou pentru că ne-am concentrat mai mult pe a învăța mai degrabă decât pe a face bani. Am învățat să ne administrăm propriii bani în loc să-i dăm pe mâna celor din secțiunile A și L. Cum spunea tatăl meu bogat: „Simplul fapt că investești sau că ești liber-profesionist nu înseamnă că te poți numi investitor sau că deții o afacere.”

Pe scurt

Secretul prin care poți face mai mulți bani se află în următoarea diagramă:



Ca să devii bogat, trebuie să te împaci cu faptul că problemele nu vor dispărea niciodată. După ce găsești o soluție la o problemă, va apărea o nouă problemă. Secretul este să-ți dai seama că procesul de rezolvare a acestor probleme te face bogat. După ce începi să-ți rezolvi propriile probleme, dar și pe ale celorlalți, poți să faci orice.

Oamenii te vor plăti ca să le rezolvi problemele. De exemplu, eu îi dau bani medicului meu ca să mă mențină sănătos. O plătesc pe menajera mea să-mi păstreze casa curată. Îmi fac cumpărăturile

la supermarketul din zona în care locuiesc pentru că, dacă nu măănânc, risc să mă înfometez și să mor de foame. O plătesc pe persoana care conduce restaurantul din zonă ca să-mi livreze mâncare bună și ca să-mi asigure o cină fabuloasă. Le plătesc taxe funcționarilor publici ca să asigure o guvernare bună. Donez bani la biserică pentru orientare și educație spirituală.

Kim câștigă foarte mulți bani pentru că rezolvă o mare problemă, problema asigurării unei locuințe de calitate la un preț avantajos pentru client. Cu cât muncește mai mult, cu atât câștigă mai mulți bani. Eu muncesc din greu să rezolv problema nevoii de educație financiară a oamenilor.

În termeni simpli, există trilioane de modalități prin care poți să faci mai mulți bani, pentru că există trilioane, dacă nu chiar un număr infinit de probleme care trebuie rezolvate. Întrebarea este: tu ce probleme vrei să rezolvi? Cu cât rezolvi mai multe probleme, cu atât vei deveni mai bogat.

Mulți oameni vor să fie plătiți fără să facă nimic și nu vor să rezolve nicio problemă. Sau vor să fie plătiți mai mult decât se cuvine pentru rezolvarea unei probleme. Unul dintre motivele pentru care nu m-am alăturat unei companii sindicaliste din domeniul naval este acela că sunt un capitalist, și nu un muncitor.

Tatăl meu sărac era un sindicalist. De fapt, era șeful profesorilor din sindicatul din Hawaii. Îi înțeleg punctul de vedere conform căruia profesorii au mai multă putere în colectiv. Fără sindicat, profesorii ar fi plătiți și mai puțin și ar avea și mai puține beneficii. Fără un sindicat al profesorilor, educația ar avea de suferit mai mult decât în prezent.

Tatăl meu bogat a fost un capitalist. Capitaliștii cred că poți produce un produs mai bun la un preț mai bun. Dacă nu poți oferi un produs mai bun la un preț mai bun unui număr mai mare de oameni, atunci piața te va pedepsi. Cu alte cuvinte, capitalistul este plătit ca să rezolve probleme, nu ca să creeze probleme — asta în cazul în care nu produce puzzle-uri.

Mulți îi consideră pe capitaliști niște porci. Și mulți dintre ei *sunt*, într-adevăr, niște porci lacomi. Totuși există și capitaliști care fac mult bine, furnizând lumii asigurări medicale, mâncare, transport, energie și servicii de telecomunicație. În calitate de

capitalist care face tot ce poate ca să transforme lumea aceasta într-un loc mai bun, eu am o mare problemă cu oamenii care vor să fie plătiți fără să facă nimic sau care vor să fie plătiți mai mult ca să facă mai puțin. După părerea mea, o persoană care vrea să fie plătită mai mult și să facă mai puțin sau nimic este, de asemenea, tot un porc lacom.

Celor care vor să fie plătiți mai mult pentru un efort mai mic viața li se va părea din ce în ce mai grea pe măsură ce lumea se schimbă. De exemplu, sindicatele muncitorești americane care cer salarii mai mari și beneficii mai multe pentru un efort mai mic sunt principalele vinovate pentru faptul că cererea de locuri de muncă se mută peste ocean. În momentul de față, în America, un muncitor sindicalist din industria automobilelor este plătit cu aproximativ 75 de dolari pe oră, inclusiv beneficii. În China, același muncitor este plătit cu aproximativ 75 de cenți pe oră. În timp ce scriu aceste rânduri, Chrysler semnează un acord cu compania Chery Motors din China ca să producă mașini acolo. Prețul este mai mic de 2 500 de dolari pe mașină. Aproape aceeași sumă cu care-ți asiguri mașina în America pe un an.

Un capitalist adevărat este, pur și simplu, un om ce recunoaște o problemă și creează un produs sau un serviciu care să rezolve acea problemă. Poți să ceri un preț mai ridicat pentru produsul sau serviciul tău, dacă acesta are o valoare percepută mai mare, dar trebuie să existe și o valoare adăugată. De exemplu, eu cer un preț mai mare pentru cărțile și jocurile mele, deoarece, pentru unii oameni, ele au o valoare educațională mai mare. Pentru mulți alți oameni, cărțile și jocurile mele nu merită banii. Mulți nu prețuiesc brandul meu de educație financiară, fiindcă acesta nu le rezolvă problemele financiare. Mulți oameni nu cred că regulile financiare s-au schimbat în 1971 și 1974, încăpățânându-se să creadă că pot munci din greu în continuare, că pot economisi bani, că pot investi în fonduri mutuale și că pot avea pretenția de a primi mai mulți bani pentru mai puțină muncă. De dragul viitorului financiar al lor și al familiilor lor, sper ca aceste convingeri și acțiuni să le rezolve problemele financiare.

De dragul tău, sper că nu ești de aceeași părere cu ei. Am o bănuială că nu crezi asta din moment ce citești această carte și

te preocupi constant de nivelul inteligenței tale în plan financiar. Gândește-te neîntârziat la ce fel de probleme ai putea să rezolvi, înfruntă-le și te vei îmbogăți! După ce vei face bani, va trebui să folosești toate resursele inteligenței tale în plan financiar ca să-i protejezi. Despre asta voi vorbi în capitolul următor, „IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii”.

CAPITOLUL 4

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii

Este important să-ți protejezi banii de prădătorii financiari. După cum știi mulți dintre noi, lumea este plină de oameni și organizații care pândesc ocazia să se folosească de banii tăi. Multe dintre aceste persoane și organizații sunt foarte inteligente și puternice. Dacă sunt *mai inteligente* decât tine sau au mai multă putere decât tine, îți vor lua banii. Din acest motiv, IQ-ul financiar nr. 2 este foarte important.

Cum îți măsoari IQ-ul financiar nr. 2?

IQ-ul financiar nr. 1 se măsoară, în general, în *bani*. IQ-ul financiar nr. 2 se măsoară în *procente*. Iată ce vreau să spun. Următoarele trei exemple se referă la trei procente diferite:

1. În America, o persoană care are un salariu de 100 000 de dolari pe an plătește taxe combinate — federale, de stat și FICA¹ — în valoare de aproximativ 50%. După plățirea taxelor, venitul net al acestei persoane este de 50 000 de dolari.

¹ FICA (sau Federal Insurance Contributions Act): o taxă impusă de guvernul federal atât angajatului, cât și angajatorului, prin care se finanțează programele Social Security și Medicare (*n. red.*).

2. O altă persoană are un venit de 100 000 de dolari din investițiile proprii și plătește taxe în valoare de 15% din acesta. După plățirea taxelor, venitul net al acestei persoane este de 85 000 de dolari.
3. O a treia persoană are un venit de 100 000 de dolari și nu plătește niciun fel de taxe. După plățirea taxelor, venitul net al acestei persoane este de 100 000 de dolari.

În exemplele de mai sus, persoana care plătește cel mai mic procent din venit pe taxe are cel mai mare IQ financiar nr. 2, cum să-ți protejezi banii, pentru că le dă prădătorilor financiari cea mai mică sumă de bani.

În următoarele capitole, te voi învăța cum să faci mai mulți bani și să nu plătești taxe deloc, iar asta în termeni legali. Dar deocamdată, reține un lucru simplu: IQ-ul financiar nr. 2 măsoară procentul din venit pe care îl păstrează o persoană, în comparație cu procentul din venit pe care îl obțin prădătorii financiari de la ea.

Iepurași, păsări și gândaci

Încă de la o vârstă fragedă, *înainte* să avem bani, tatăl meu bogat a început să ne vorbească mie și fratelui meu despre importanța protejării banilor împotriva prădătorilor financiari. Pentru că eram mici, tatăl meu bogat a folosit un exemplu foarte simplu, cu fermieri, ca să se facă înțeles. Ne-a spus: „Fermierul trebuie să-și protejeze recoltele de iepurași, păsări și gândaci. Iepurașii, păsările și gândacii sunt niște hoți, fură din recolta fermierului.”

Eu, ca băiețandru, am fost șocat să aud că iepurașii sunt niște hoți. Iepurașii mi se păreau drăguți și alintați. Erau inofensivi. Același lucru era valabil și pentru păsări. De fapt, aveam un papagal acasă, motiv pentru care mi s-a părut foarte dur să-l aud pe tata spunând că păsările sunt hoțe. Dar am înțeles bine ce voia să spună când l-am auzit vorbind de gândaci. Știam că aceștia puteau fi hoți. Gândacii ne distruseseră multe legume din grădină.

Cine ne apără spatele?

Tatăl meu bogat nu voia să ne sperie. Voia doar ca eu și fratele meu să conștientizăm ce înseamnă lumea reală. Motivul pentru care a făcut referire la niște vietăți drăguțe precum iepurașii și păsările este că voia să ne transmită că cei mai mari hoți ai averii personale nu sunt numai bandiții, criminalii sau infractorii. Ne-a dat exemplul cu iepurașii și păsările pentru că voia să ne facă să înțelegem că unii dintre cei mai mari prădători financiari sunt persoanele și organizațiile pe care le apreciem, în care avem încredere sau pe care le respectăm — persoane sau organizații care credem că sunt de partea noastră și *ne apără spatele*. Tatăl meu bogat a spus: „Motivul pentru care sunt atât de mulți oameni care ne apără spatele este că, din poziția aceasta, le este mai ușor să ajungă la buzunarele noastre. Una dintre cauzele pentru care există atât de mulți oameni care au probleme financiare este că în buzunarele lor se înfig prea multe mâini.“

În spiritul exemplului cu iepurași, păsări și gândaci cu care îi identifica tata pe prădătorii fermierilor, el ne-a făcut cunoscuți următorii prădători financiari din lumea reală: birocrați, bancheri, brokeri, întreprinzători, mirese, iubite, cumnați și avocați.

Prima categorie: birocrații

După cum știm cu toții, taxele sunt singura cheltuială foarte mare a noastră. Scopul departamentului de taxe și impozite este să-ți ia banii și să-i dea pe mâna unui birocraț guvernamental care îi cheltuiește.

Din păcate, cei mai mulți politicieni și birocrați se pricep foarte bine să cheltuiască bani. Majoritatea funcționarilor publici nu știu cum să facă bani și poate de aceea mulți dintre ei aleg să devină birocrați. Însă, dacă aceștia din urmă ar putea face bani, probabil că ar fi oameni de afaceri, și nu birocrați. Din moment ce nu știu cum să facă bani, dar le place la nebunie să-i cheltuiască, birocrații își petrec foarte mult timp gândindu-se la modalități numeroase și creative ca să ne ia banii prin taxe.

De exemplu, birocrații americani au creat un program ingenios de impozitare cunoscut sub numele de AMT, adică taxa minimă alternativă. Programul AMT a fost creat în 1970 și presupune plățirea unei taxe adiționale de către muncitorii cu venituri mari, care câștigă aproximativ 60 000 de dolari sau mai mult pe an. Este o modalitate ingenioasă de a impozita de două ori venitul unei persoane. Problema este că, în 1970, 60 000 de dolari însemnau foarte mulți bani. Astăzi, 60 000 de dolari nu mai reprezintă un venit mare. Mulți oameni bogați nu plătesc această taxă..., o plătesc doar muncitorii cu venituri mari.

Se știe că deja plătim taxe pe venit, investiții, case, mașini, benzină, transport, haine, mase, alcool, țigări, educație, licențe, deces și așa mai departe. Plătim taxe peste taxe. Plătim taxe pentru taxe despre care nici măcar nu știm că există. Aceste taxe sunt promovate drept bune pentru societate, și unele sunt. Totuși, problemele societății nu fac decât să devină mai mari, pentru că birocrații nu știu să rezolve probleme (și, prin urmare, nu știu cum să facă bani); nu știu decât să arunce cu bani peste probleme. Când nici surplusul de bani nu rezolvă o problemă, ei creează taxe noi cu nume ingenioase. Din cauza faptului că problemele nu fac decât să devină mai mari, procentul din venit pe care-l plătim pe taxe nu face decât să crească. Exact așa cum dobânda compusă ne face bogați, taxele compuse ne fac săraci. Acesta este un motiv pentru care IQ-ul financiar nr. 2 este așa de important. Nu poți să devii bogat, dacă toți banii pe care-i faci sunt luați de prădătorii financiari.

TAXELE SUNT IMPORTANTE

Înainte să merg mai departe, trebuie să spun că nu sunt împotriva guvernului și nici împotriva plătirii taxelor. Tatăl meu bogat spunea: „Taxele sunt un preț pe care-l plătești pentru că trăiești într-o societate civilizată.” Ne-a spus mie și fratelui meu că, din taxe, sunt plătite școala și profesorii, pompierii și poliția, sistemele curților de justiție, armata, infrastructura, aeroporturile, serviciile de protecție a consumatorului și activitățile generale ale guvernului. Frustrarea tatălui meu bogat cu privire la taxe era că birocrații rezolvă foarte rar problemele cu care se

confruntă, ceea ce duce la creșterea taxelor. În loc să rezolve problema, birocrațul cere înființarea unei comisii care să studieze problema, ceea ce înseamnă că nu se va adopta nicio soluție. Dându-și seama că va plăti din ce în ce mai mulți bani pe taxe, filozofia tatălui bogat era: „Datoria unui birocraț este să bage — în mod legal — și mai adânc mâinile în buzunarele tale, iar datoria ta este să-l determini — tot legal — să-ți ia cât mai puțini bani.“

Din păcate, se întâmplă des ca oamenii care câștigă cel mai puțin să plătească cele mai mari taxe. La un eveniment recent, Warren Buffett a spus următorul lucru despre sistemul de impozitare al Statelor Unite: „Cei 400 de oameni prezenți aici dau pe taxe o parte mai mică din venit decât dau secretarele sau femeile noastre de serviciu, de exemplu. Dacă faci parte din acel unic procent de oameni norocoși din lume, este de datoria ta să te gândești la restul de 99%.“

CARE PARTID E MAI BUN?

Ca fapt divers, nu sunt republican sau democrat, conservator sau liberal, socialist sau capitalist. Când mă întreabă cineva care este aderența mea politică, îi răspund, pur și simplu, că ader la *toate cele de mai sus*. De exemplu, în calitate de capitalist, vreau să fac foarte mulți bani și să plătesc cât mai puțin pe taxe. Ca socialist, fac donații scutite de taxe în scopuri caritabile și nobile și vreau ca taxele pe care le plătesc să contribuie la îmbunătățirea societății și să-i ajute pe cei care, într-adevăr, nu pot să aibă grijă de ei.

Când vine vorba de bani, mulți oameni cred că republicanii sunt mai buni decât democrații. Însă faptele lor nu susțin acest punct de vedere. Republicanii spun: „Democrații impun taxe și cheltuiesc.“ Pe de altă parte, republicanii *împrumută și cheltuiesc*. Indiferent de partid, rezultatul este același: creșterea datoriei naționale pe termen lung, o datorie care va fi transmisă generațiilor viitoare sub forma unor taxe mai mari. Acesta este un semn al unui IQ financiar mic.

Președinții democrați Roosevelt și Johnson au fost cei care au creat Social Security și Medicare, două dintre cele mai scumpe și potențial dezastruoase programe din istoria lumii.

America a fost cea mai mare națiune *creditoare* din lume în timpul mandatului președintelui republican Dwight D. Eisenhower. Am fost o națiune bogată. Totuși, când republicanul Richard Nixon a devenit președinte, regulile financiare s-au schimbat și bogăția Statelor Unite a început, și ea, să capete un alt curs. Ca președinte, Nixon a retras standardul aurului în 1971. Acest lucru a transformat dolarul dintr-un ban valoros într-o monedă fără acoperire.

Nixon i-a permis guvernului Statelor Unite să tipărească atâția bani câți erau necesari ca să se rezolve problemele financiare ale națiunii. Este ca și cum ai scrie cecuri fără să ai bani în bancă. Dacă am face ceea ce face guvernul astăzi, am sfârși în închisoare. Unul dintre motivele pentru care diferența dintre bogați și toți ceilalți se mărește este că majoritatea oamenilor încă respectă vechile reguli financiare — vechiul capitalism. După 1971, s-au creat noi reguli financiare. Bogații au devenit mai bogați și săracii și clasa de mijloc au muncit mai mult încercând să se mențină pe linia de plutire, și așa fragilă.

În 1980, președintele republican Reagan ne-a oferit o *economie a ofertei*, adică „o economie voodoo”. Noile teorii economice promovate de marele comunicator Reagan, un actor, nu un economist, ne-au lăsat impresia că putem să reducem taxele și să continuăm să plătim dările guvernamentale împrumutând bani. E ca și cum ți s-ar tăia din salariu și ai folosi cărțile de credit ca să-ți plătești facturile.

Când Thomas Gale Moore, pe atunci membru al Consiliului de Consilieri Economici, înființat de președintele Reagan, a observat, la mijlocul anilor '80, că Statele Unite depășeau limita de creditare/datorie, ne-a spus să nu ne facem griji: „Putem să plătim pe toată lumea mărinț tirajul banilor.” Poate sunt eu nebun, dar, de obicei, asta se numește contrafacere.

Din cauza schimbării financiare din 1971 și a economiei orientate înspre ofertă a lui Reagan, datoria națională a Statelor Unite a explodat. Până la sfârșitul regimului Reagan, datoria federală era de 2,6 milioane de dolari.

Vicepreședintele de atunci, primul George Bush, dându-și seama că datoria națională exploda din cauza lipsei de venit cauzate de

reducerea taxelor impusă de Reagan, a candidat pentru președinție, promițând următorul lucru: „Ascultați-mă bine, fără niciun fel de taxe noi!” După ce a fost ales, a mărit taxele și nu a mai fost reales.

Apoi și-a început mandatul președintele Clinton, un democrat. După ce a avut o mică problemă cu șlițul, el și-a încheiat mandatul pretinzând că a echilibrat bugetul și că n-a adâncit datoria națională. Desigur, exact așa cum a mințit despre viața lui sexuală, a mințit și despre echilibrarea bugetului. A „echilibrat” bugetul însușindu-și bani din taxele pentru Social Security și Medicare. Banii nu au ajuns în fondul fiduciar al Social Security, așa cum trebuia să se întâmple, ci au fost cheltuiți de el. Asta e ca și cum ar fi luat bani din economiile pentru facultate ale surorii lui ca să-i cumpere o rochie nouă Monicăi.

Totuși, Clinton a spus un lucru adevărat în timpul mandatului său. El a recunoscut că nu a existat niciodată un fond fiduciar al programului Social Security. Cât a fost Clinton președinte, Medicare a ajuns la limită, deoarece prin acest program plăteau mai mulți bani decât intrau. În curând, Social Security va fi în aceeași situație dificilă, având în vedere că, în 2008, se vor pensiona 78 de milioane de persoane aparținând generației *baby boom*.

Și a venit și vremea celui de-al doilea George Bush. Unind lumea după evenimentele din 11 septembrie, el s-a folosit apoi de popularitatea lui ca să poarte războiul împotriva Irakului, pe motive nefondate. Astăzi, George Bush este unul dintre cei mai antipatizați președinți din istorie. Nu numai că războiul a fost o catastrofă, dar, ca să prevină un dezastru economic, Banca Rezervelor Federale a scăzut dobânzile și a inundat lumea cu bani fără acoperire sub supravegherea acestui președinte. După doar cinci ani de mandat, Bush a împrumutat și mai mulți bani decât toți ceilalți președinți din istoria Statelor Unite. Criza actuală din cauza creditelor subprime este rezultatul politicilor lui economice.

Toate acestea duc la concluzia că nu contează care partid este ales să guverneze. Dacă sunt democrații, aceștia, probabil, *vor crește taxele și vor cheltui*. Dacă sunt republicanii, aceștia, probabil, *vor împrumuta și vor cheltui*. Rezultatul este același:

datorii mari, probleme financiare mai mari și taxe mai mari. Toate finanțate cu cât mai mulți bani luați din buzunarele *tale*.

EȘTI CAPITALIST SAU SOCIALIST?

Cu câțiva ani în urmă, am auzit un banc relevant pentru diferența dintre un socialist și un capitalist. Într-o bună zi, un socialist a bătut la ușa unui fermier și i-a cerut să se înscrie în partidul socialist local. Neștiind ce este acela un socialist, fermierul i-a cerut să-i dea un exemplu de comportament socialist. Socialistul i-a spus:

„Dacă ai o vacă, atunci toți oamenii din sat pot lua din laptele pe care-l dă vaca ta. Asta se cheamă să-ți împarți averea.”

„Nu-i rău, a spus fermierul.”

„Și dacă ai o oaie, a spus socialistul, atunci vei împărți lâna cu toți sătenii.”

„Foarte frumos, a spus fermierul. Socialismul ăsta sună bine.”

„Grozav, a spus socialistul, crezând că a reușit să-l convertească pe om la socialism. Și dacă ai o găină, atunci vei împărți ouăle.”

„Poftim?! a țipat fermierul furios. Asta nu! Pleacă de aici cu tot cu ideile tale socialiste!”

„Dar... dar... dar..., s-a bâlbâit socialistul, nu înțeleg. Îți plăcea ideea de a împărți laptele și lâna. De ce nu vrei să împarți și ouăle?”

„Pentru că *nu am* nici vaci, nici oi, a mormăit fermierul. Dar am o găină.”

De asta este așa de important IQ-ul financiar nr. 2. Toți sunt de acord că averea oamenilor trebuie împărțită, atât timp cât este vorba de *a ta*, și nu de *a lor*.

ALEGE-ȚI VENITUL CU GRIJĂ

Din capitolele anterioare, știi deja că există trei tipuri diferite de venit: *câștigat*, pe bază de *portofoliu* și *pasiv*. Este important să cunoaștem diferențele, mai ales când vine vorba de protejarea banilor împotriva birocrațiilor. Posibilitatea de a-ți proteja *venitul câștigat* împotriva plătirii de taxe este foarte mică.

În America, chiar și cei care au salarii mici plătesc un procent mare din acestea pe taxe. Muncitorii plătesc aproximativ 15% însemnând taxa pentru Social Security și plătesc, de asemenea, și taxe federale, de stat și locale. Acum, mai sunt unii oameni care afirmă că Social Security nu presupune o taxă de 15% din venitul lor. Ei spun că dau în jur de 7,4% și că angajatorul plătește încă 7,4%. Poate că e adevărat, dar eu consider că procentul cumulat de 15% este luat tot din banii mei. Dacă angajatorul meu nu ar plăti procentul de 7,4% guvernului, ar trebui să mi-l dea mie.

Același lucru este valabil și pentru angajații care cred că angajatorul lor le asigură banii de pensie prin planul 401 (K). Acei bani, plătiți de angajator unui bănci de investiții ca să-i păstreze în siguranță, sunt tot banii tăi.

Eu unul nu vreau ca guvernul să administreze finanțele care-mi asigură mie un viitor sigur din punct de vedere financiar. Guvernul face o treabă foarte proastă. Prefer să am grijă singur de banii mei. Guvernul nu este prea inteligent în plan financiar. El cheltuie banii pe care îi colectează. Cei de la putere știu că majoritatea oamenilor nu beneficiază de o educație financiară. Așa că de ce să nu se îmbogățească și ei, și prietenii lor cu banii tăi?

A doua categorie: bancherii

Băncile au fost create ca să-ți protejeze banii de bandiți. Dar ce se întâmplă când afli că până și banca la care-ți ții banii este un bandit? Băncile nici nu trebuie să bage mâna în buzunarele tale. *Tu* singur iei bani din buzunar cu propriile mâini și-i dai pe mâna băncilor. Dar ce s-ar întâmpla dacă ai afla că tocmai oamenii cărora le-ai încredințat banii te storc și mai mult de bani decât îți imaginezi — și asta în mod legal?

Pe vremea când era procuror general în New York, guvernatorul Eliot Spitzer a anchetat o serie de firme bancare de investiții și companii de fonduri mutuale, găsindu-le vinovate de mai multe practici ilegale. Acei oameni cărora publicul le încredința banii proprii scoteau ceva mai mulți bani decât ar fi trebuit. Companiile vinovate au fost amendate cu o sumă de nimic pe lângă sumele în dolari pe care și le-au însușit. Deși este deranjant

că acei oameni au primit o amendă insignifiantă, este și mai deranjant faptul că acești prădători există și astăzi.

Din păcate, ancheta lui Eliot Spitzer s-a limitat numai la firmele bancare de investiții din orașul New York. În toată lumea există bancheri care iau bani de la clienți neștiutori. Cum din ce în ce mai multe companii încetează să le mai asigure muncitorilor beneficii pe viață, tot mai mulți muncitori sunt forțați să economisească bani pentru vârsta pensionării. Muncitorii nu au bani ca să plătească experți financiari buni, așa cum fac companiile. Acest lucru cauzează umflarea rezervorului de bani depuși în mod naiv ca un balon cu aer cald, făcându-i pe bancheri și pe cei care le vând servicii financiare muncitorilor să devină tot mai bogați. În prezent, fondurile de pensii ale muncitorilor alimentează creșterea economică la nivel global. Fondurile de pensii sunt un ocean de bani fără precedent în istoria lumii, păzit de bancheri, nu de tine.

ÎNCEPE ANCHETA

În 2007, Congresul Statelor Unite a deschis o anchetă cu privire la actualele planuri de pensii 401(k) și fonduri mutuale facilitate de bancherii cărora le încredințăm banii. Următoarele paragrafe sunt luate dintr-un articol care a apărut în ediția din 14 martie 2007 a publicației *Wall Street Journal* (Eleanor Laise, „What Is Your 401[k] Costing You?”):

„În ceea ce privește planurile 401(k), nu este specificată suma exactă care le este percepută contribuabililor pentru taxe. Și taxele pot fi multe, inclusiv cele care acoperă auditurile independente, cele referitoare la monitorizarea și întreținerea conturilor, la serviciile de consultanță, precum și la liniile telefonice prin care ni se oferă informații și, desigur, cheltuielile obișnuite de administrare a fondurilor unui plan [...].

Tensiunea crescândă în legătură cu cheltuielile impuse de planul 401(k) i-a făcut pe legiuitorii federali [...] să verifice săptămâna trecută dacă dezvăluirea neuniformă a taxelor îi împiedică pe angajați să afle dacă acel contract pe care-l încheie este bun.“

Nici măcar angajatorul tău nu poate înțelege la ce se referă aceste taxe. De fapt, angajatorul nici măcar nu știe de existența unora dintre ele, pentru că sunt ascunse. Așadar, cum poate să se aștepte cineva ca tu să știi sau să înțelegi ce înseamnă aceste taxe? Articolul anterior continuă așa:

„Unii angajatori plătesc consultanți externi doar ca să-i ajute să înțeleagă care-i treaba cu taxele [...].

O zonă de interes [sunt] taxele mari, complexitatea lor și potențialele conflicte de interese asociate cu așa-zisele contracte de repartizare a veniturilor. În general, acestea implică plăți efectuate printr-o companie de fonduri mutuale către un furnizor de planuri 401(k) pentru a-l scuti pe acesta de plata unor servicii precum administrarea conturilor. Aceste costuri sunt, adesea, incluse în cheltuielile pentru fondurile oferite de planurile de pensionare și duc la creșterea contribuției oamenilor la planul de pensionare.“

După citirea paragrafelor de mai sus, este evident cât de ușor le este furnizorilor de fonduri de pensii, adică băncilor, să se îmbogățească de pe urma ta. Cum am menționat mai devreme, băncile au fost create ca să-ți protejeze banii. Acum, ele funcționează cu scopul de a-ți lua banii. Tragedia situației constă în faptul că noi le ușurăm sarcina. Nici măcar nu trebuie să mai mergem la bancă (de fapt, în curând ar putea să te taxeze și pentru asta!). Banii ne sunt opriți direct din venit înainte să ajungă măcar în mâinile noastre. Băncile nu trebuie să bage mâna în buzunarele noastre, pentru că banii de care au nevoie nu ajung niciodată în buzunarele noastre.

MONEDE DECUPATE

În timpul Imperiului Roman, mulți împărați falsificau monedele. Unii decupau bucăți din ele, scrijelind o pojghiță de aur și argint de pe marginea lor. De aceea monedele de astăzi au creștături pe margine. Crestăturile protejează monedele împotriva decupării. Când nu au mai putut să decupeze monedele, împărații le-au ordonat vistieriilor să amestece aurul și argintul cu metale mai ieftine.

Guvernul Statelor Unite a făcut același lucru cu monedele sale în anii '60. Brusc, monedele de argint au dispărut de pe piață și au fost înlocuite cu unele false. Apoi, în 1971, dolarul american a pățit același lucru, pentru că a fost retras standardul aurului.

În multe feluri, băncile sunt cel mai mare prădător financiar dintre toți. În fiecare zi, bătând din ce în ce mai mulți bani falși, ele îi jefuiesc pe oamenii care fac economii. De exemplu, după regulile lor, băncile pot să-ți ia economiile și să le folosească, plătindu-ți, în schimbul acestui lucru, un procent mic din ele sub formă de dobândă. Apoi, pentru fiecare dolar pe care-l economisești, banca are voie să-ți dea cu împrumut cel puțin 20 de dolari în plus și să perceapă o dobândă mare la acești bani. De exemplu, când depui un dolar, banca îți plătește o dobândă anuală de 5% pentru acel dolar. Imediat, banca are voie să-ți împrumute 20 de dolari și să-ți perceapă o dobândă de 20% ca să-ți poți folosi cartea de credit. Banca îți plătește 5% pentru un dolar și scoate un profit de 20% pe 20 de dolari. Așa se îmbogățesc băncile. Dacă noi am face asta, am merge la închisoare. Operațiunea este cunoscută sub numele de camătă.

De asemenea, această situație duce la inflație. Gaura dintre bogați și săraci se mărește, pentru că băncile se joacă cu banii noștri. Cei care economisesc bani la bănci pierd, iar băncile câștigă.

Acum, cu noile reguli financiare, trebuie să știm cum să împrumutăm *monede* ca să achiziționăm active, din moment ce nu mai economisim bani. Cu alte cuvinte, în noul capitalism, câștigători sunt numai cei care fac împrumuturi inteligente, iar nu cei care economisesc bani într-un cont bancar.

A treia categorie: brokerii

Termenul *broker* este doar o altă denumire pentru agent de vânzări. În lumea afacerilor, există brokeri de acțiuni, obligațiuni, imobile, ipoteci, asigurări, companii etc. Una dintre problemele actuale ale societății noastre este că cei mai mulți oameni primesc sfaturi financiare de la agenți de vânzări, iar nu de la oameni bogați. Dacă întâlnești un broker bogat, trebuie să-l

întrebi dacă s-a îmbogățit folosindu-se de abilitățile lui din domeniul vânzărilor sau financiar.

La un moment dat, Warren Buffett a făcut următoarea observație: „Wall Street este locul unde se duc oamenii cu Rolls-Royce ca să primească sfaturi de la niște oameni care merg cu metroul.”

Tatăl meu bogat spunea astfel: „Lumea le spune brokeri¹ pentru că sunt mai faliti decât tine.”

BROKERI BUNI — BROKERI SĂRACI

Una dintre problemele provocate de faptul că nu ai prea mulți bani este că brokerii buni, brokerii care-și fac meseria bine, nu au timp de tine, de obicei. Ei sunt ocupați cu clienții lor bogați.

Când eu și Kim aveam foarte puțini bani, una dintre cele mai mari provocări ale noastre a fost să găsim un broker care era dispus să ne dea sfaturi în domeniu. Pentru că noi nu aveam prea mulți bani, nici brokerii nu ne acordau prea mult timp. Am întâlnit și mulți brokeri care căutau numai să ne vândă ceva, nu să ne și instruiască în domeniu. Dar noi am continuat să căutăm. Ne doream un broker de bursă tânăr, care abia își construia o rețea de clienți, unul care să fie inteligent, să aibă studii de specialitate și, de asemenea, să fie investitor. Aproape din întâmplare, printr-un prieten al unui prieten, l-am cunoscut pe Tom. La început, i-am dat 25 000 de dolari. Acum, la 15 ani de atunci, portofoliul nostru de acțiuni valorează milioane de dolari și se află în creștere.

După ce ne-am căsătorit, în 1986, eu și Kim am început să investim în imobile. Ne-am hotărât să începem cu foarte puțini bani. Am cunoscut mulți agenți din domeniu foarte nepricepuți, care vindeau imobile, dar nu investeau în ele. Dacă ar fi investit în ceva, ei ar fi ales fondurile mutuale. Într-un final, l-am cunoscut pe John. Pentru o sumă inițială de 5 000 de dolari, el ne-a ajutat să ne creștem portofoliul de imobiliare până la aproximativ 250 000 de dolari. Deși nu pare o creștere impresionantă, aceasta a fost realizată doar în trei ani, pe o piață imobiliară aflată într-o situație proastă, din Portland, Oregon. Astăzi, proprietățile noastre imobiliare valorează zeci de milioane și valoarea lor continuă să crească.

¹ În argoul limbii engleze, *broke* înseamnă și „falit” (*n. red.*).

CE ÎNVĂȚĂMINTE AM TRAS?

Se știe că există brokeri buni și brokeri răi. Mai simplu spus, brokerii buni te fac mai bogat și brokerii răi îți justifică insuccesul. Următoarea listă scurtă cuprinde lucrurile care ne-au ajutat pe mine și pe Kim să găsim și să păstrăm brokerii buni.

1. Atât eu, cât și Kim ne-am informat asupra investițiilor în acțiuni și imobile. Faptul că am fost mai informați în domeniu ne-a ajutat să putem distinge între un broker instruit și un agent de vânzări.
2. Am căutat, de asemenea, un broker cu studii în domeniu. Și Tom, și John au investit mult în educația lor față de minimumul de cunoștințe profesionale cerut în domeniul lor. Tom mă invită des să arunc o privire asupra afacerilor pe care le cercetează. John este un broker de imobile care chiar investește în imobile. În prezent, a ajuns un profesor reputat în domeniul investițiilor imobiliare.
3. Ne-a interesat să știm dacă brokerul investea în ceea ce vindea. Până la urmă, de ce ar trebui să investești în ceea ce vinde un broker, dacă el însuși nu are încredere să investească în ceea ce vinde?
4. Am căutat să închegăm o relație cu brokerul, și nu o tranzacție. Mulți brokeri vor doar să-și vândă produsele. Și Tom, și John și-au făcut timp să ia cina cu noi chiar și atunci când aveam foarte puțini bani. Ambii ne sunt prieteni.

SECRETUL SUCCESULUI

Secretul succesului este educația. Eu, Kim, John și Tom studiem domeniul investițiilor. Ne interesează același subiect. Toți vrem să învățăm mai multe despre acest subiect. Noi investim în subiectul nostru. Tom nu știe prea multe despre afacerile imobiliare, așa că nu vorbim despre imobile cu el. John nu este deloc interesat de bursa de valori, așa că nu vorbim despre acțiuni cu el.

Unul dintre motivele pentru care eu și Kim am făcut tot mai mulți bani a fost faptul că ne-am îmbogățit cunoștințele în domeniul financiar. Îl sun adesea pe John și-i pun întrebări de genul: „Poți să-mi explici care e diferența dintre ratele de capitalizare și

ratele interne de rentabilitate?“ Își face timp și ca să mă educe, nu numai să-mi vândă. Pe Tom, îl sun și-l întreb lucruri cum ar fi: „Poți să-mi explici care e diferența dintre obligațiunile cu scadență curentă și cele pe termen lung?“ Tom a fost mai mult decât fericit să facă pe profesorul cu mine.

Unul dintre motivele pentru care compania „Tată Bogat“ organizează seminarii despre acțiuni și imobile, cu durata de mai multe zile, este importanța educației financiare. Profesorii care țin cursurile sunt investitori care fac exact ceea ce spun. Compania „Tată Bogat“ pune atâta preț pe educația financiară tocmai pentru că, datorită ei, eu și Kim am reușit să avem o relație strânsă cu brokerii noștri, Tom și John. Faptul că am fost preocupați pe termen lung de educația noastră financiară ne-a permis tuturor patru să ne îmbogățim reciproc.

În prezent, am brokeri de bursă și de imobile pe care îi sun constant. Toți îmi spun că au câte-o afacere extraordinară care mă va face bogat. În majoritatea cazurilor, nu-i interesează decât să pună mâna pe comisionul cu ajutorul căruia își satisfac *propriile* necesități..., nicidecum pe *ale mele*. Brokerii buni caută să satisfacă atât nevoile clientului, cât și pe cele proprii.

Repet, IQ-ul financiar nr. 2 este măsurat în procente. În general, brokerii au un venit procentual. De exemplu, dacă eu cumpăr o proprietate în valoare de un milion de dolari, brokerul câștigă 6% din vânzare, adică 60 000 de dolari. Dacă acea proprietate îmi aduce, ulterior, un profit anual de 10% din banii pe care i-am dat pe ea, brokerul nu mai are nicio treabă cu asta, pentru că și-a luat comisionul o singură dată, la efectuarea tranzacției.

Dimpotrivă, dacă eu cumpăr și vând (revând o proprietate sau fac o tranzacție cu acțiuni pe care o deschid și o închid în aceeași zi de tranzacționare), plătesc un comision de intrare și ieșire. Această operațiune este, adesea, numită *slippage*¹. În domeniul imobiliar, o asemenea operațiune ar putea să-l coste pe un speculant 12% din

¹ *Slippage*: diferența dintre cursul la care s-a executat ordinul și cel la care a fost ordonat. Slippage poate apărea atunci când piața este foarte volatilă și cursul se schimbă în câteva secunde. Acesta apare, de obicei, atunci când se tranzacționează în timpul știrilor economice importante (*n. red.*).

profit, precum și achitarea unor taxe mai mari. Această operațiune nu este inteligentă din punct de vedere financiar.

TRADERI *VERSUS* INVESTITORI

Oamenii care plătesc comisioane de intrare și ieșire de pe piață sunt traderi, nu investitori. Nu numai că traderul le dă brokerilor comisioane mai mari, dar el plătește și taxe mai mari, adică are câștiguri de capital pe termen scurt, pentru cumpărare și vânzare. Acest lucru înseamnă că birocrății de la departamentul de taxe și impozite nu consideră că oamenii care cumpără și vând pentru câștiguri de capital sunt investitori. Îi consideră traderi profesioniști și ar putea să le perceapă și un impozit pe venit pentru activități de liber-profesioniști. În acest tip de tranzacții, brokerii și birocrății câștigă, iar traderii pierd. Investind înțelept și apelând la brokeri buni, investitorii care dau dovadă de inteligență în plan financiar știu cum să minimizeze taxele și impozitele prădătoare pe care le presupune o tranzacție.

ABUZUL DE TRANZACȚIONARE

Cu ani în urmă, contul mamei unui amic al meu a fost „abuzat” de un broker care părea onest. Abuzul de tranzacționare poate avea loc atunci când brokerul se ocupă de cumpărarea și vinderea acțiunilor pentru client. În final, brokerul îi ia banii clientului prin intermediul comisioanelor, iar portofoliul clientului este golit.

Așa că, înainte să-ți lași banii pe mâna unui broker, alege-l cu atenție. Măcar întreabă-l dacă poți să vorbești la telefon cu câțiva clienți de-ai lui. Ține minte, brokerii buni, ca Tom și John, pot să te facă bogat, iar brokerii răi pot să te sărăcească.

A patra categorie: întreprinzătorii

Toate întreprinderile au ceva de vândut. Dacă nu vând, ies de pe piață. Eu mă întreb adesea: „Oare serviciul sau produsul acestei întreprinderi poate să mă facă mai bogat sau mai sărac?” În multe cazuri, produsul sau serviciul respectiv nu te face pe tine mai bogat, ci pe întreprinzător.

Multe întreprinderi se străduiesc din răspuțeri să te sărăcească. De exemplu, multe magazine mari îți pun la dispoziție propriile carduri de credit — cele mai rele cărți de credit pe care le poate deține o persoană. Motivul pentru care întreprinderile sunt interesate să-ți ofere aceste carduri de credit este că banca le dă bani pentru acest serviciu. Întreprinderea care emite cardul este un broker al băncii. Este de remarcat faptul că ne lovim din nou de ideile de *broker* și *bancă*.

FOLOSIREA CĂRȚILOR DE CREDIT PENTRU CUMPĂRAREA UNOR PRODUSE DE CALITATE PROASTĂ

Unul dintre motivele pentru care există atât de mulți oameni care au dificultăți financiare este că aceștia cumpără produse proaste cu cărți de credit, din cauza cărora sărăcesc, returnând banii respectivi în ani de zile la o dobândă ridicată. De exemplu, dacă eu îmi cumpăr o pereche de pantofi cu o carte de credit și-mi ia ani de zile să achit rata pentru împrumutul făcut cu cartea de credit, sunt, ani la rând, mai sărac și continui să plătesc un produs care m-a făcut mai sărac, nu mai bogat. Oamenii săraci cumpără produse care îi fac să rămână săraci și pe care le plătesc în ani întregi la o dobândă ridicată.

Dacă vrei să fii bogat, trebuie să devii clientul întreprinderilor care vor să te facă mai bogat. De exemplu, eu sunt, de multă vreme, clientul unui număr mare de e-mailuri informative în domeniul investițiilor și al multor reviste financiare. Sunt, de asemenea, clientul firmelor care vând seminarii și produse educaționale. Cu alte cuvinte, sunt un client bun al unora dintre competitorii mei. Îmi place să cheltuiesc bani pe produse sau servicii care mă fac mai bogat.

A cincea categorie: miresele și iubitele

Știm cu toții că unii oameni se căsătoresc din interes. Atât bărbații, cât și femeile se căsătoresc mai degrabă pentru bani decât din dragoste. Îți place sau nu, banii joacă un rol important în orice mariaj. Iată o replică relevantă din filmul *Marele Gatsby*: „Fetele bogate nu se căsătoresc cu băieți săraci.” Cu toate că

replica dă bine în film, în realitate nu este mereu valabilă, pentru că există fete și băieți săraci care se căsătoresc cu parteneri bogați pentru banii lor.

PRĂDĂTORII DIN DRAGOSTE

Tatăl meu bogat îi numea pe oamenii care se căsătoresc din interes *prădători din dragoste*. Cu cât ai mai mulți bani, cu atât aceștia te iubesc mai mult. În timpul divorțului său atât de mediatizat, se spunea că Paul McCartney va fi nevoit să renunțe la 50% din proprietățile lui, estimate la un miliard de dolari. Asta înseamnă foarte mulți bani. Acest lucru arată că McCartney a făcut avere prin geniul lui muzical, dar lipsa lui în ceea ce privește IQ-ul financiar nr. 2 îl costă foarte mulți bani, pe care i-ar fi putut salva printr-un amărât de contract prenuptial. Prietenul meu Donald Trump spune: „Încheie un contract prenuptial înainte să te căsătorești!” Încheierea unui contract prenuptial denotă că IQ-ul tău financiar nr. 2 este mai mare. Să pierzi 50% din averea ta de-o viață pentru câțiva ani de căsnicie denotă că IQ-ul tău financiar nr. 2 este mai mic.

Tatăl meu bogat spunea: „Când amesteci dragostea cu banii, inconștiența, și nu inteligența în plan financiar, este cea care domină în cele mai multe cazuri.” Când m-am căsătorit cu Kim, niciunul dintre noi nu avea bani, așa că știu că nu ne-am căsătorit pentru bani. Deși nu aveam bani, am încheiat un acord valabil în caz de divorț, dacă lucrurile nu mergeau așa cum voiam noi. De aceea Kim are propriile corporații și eu, pe ale mele. Ea are investițiile ei și eu, pe ale mele. În caz de separare, nu trebuie să ne împărțim activele. Ele sunt deja împărțite. Mă bucur să spun că avem o căsnicie fericită încă din 1986 și că mariajul nostru merge din ce în ce mai bine și devine din ce în ce mai bogat în fiecare an.

ÎNAINTE SĂ INTRI ÎNTR-O AFACERE, GÂNDEȘTE-TE CUM O SĂ IEȘI DIN EA!

Este o *nebunie* curată să crezi că viața înseamnă să trăiești fericit până la adânci bătrâneți. Numai personajele din basme trăiesc fericite până la adânci bătrâneți. În realitate, relațiile dintre oameni se schimbă. De aceea este important să ai un plan de

divorț în privința oricăror bunuri de valoare. Știu că este neplăcut să ceri întocmirea unui contract prenuptial înainte să te căsătorești cu bărbatul sau femeia visurilor tale. Dar este inteligent din punct de vedere financiar să faci asta, mai ales în vremurile noastre, în care rata divorțurilor a ajuns la 50%. Când pui bazele unei afaceri noi cu un partener nou de afaceri, știu că, fiind abia la început, ți-e greu să te gândești la un contract de vânzare-cumpărare sau la un acord de dizolvare a societății, dar este un pas inteligent care te va ajuta în plan financiar. Înainte să închei orice contract, trebuie să te gândești cum ieși din afacerea respectivă.

Strategia despre care voi vorbi în rândurile următoare este una la care multor oameni nu le place să se gândească, dar, din punct de vedere financiar, este inteligent să te gândești și la acest lucru înainte de ieșirea ta definitivă din scenă.

A șasea categorie: cumnații

Moartea este ieșirea ta definitivă din scenă. Aceasta marchează un alt moment în care apar prădătorii — sau, mai bine spus, vulturii. Dacă ești bogat, lipsa ta de prevedere în plan financiar poate să-i coste foarte mult pe cei care-ți sunt dragi. Familia, prietenii și guvernul vin, cu toții, la înmormântarea ta, dacă ești bogat. Nepoții copiilor cumnatului tău, pe care nici măcar nu i-ai cunoscut, își amintesc, brusc, că fac parte din familia ta și vin să plângă la înmormântarea ta. Dacă ai un IQ financiar mare, vei putea controla chiar și după deces ce procent din banii tăi vor primi aceste rude îndurerate. Oamenii care au un IQ financiar mare dispun de testamente, procuri și alte mijloace juridice prin care-și protejează averea împotriva prădătorilor care se arată după decesul lor și prin care se asigură că le sunt îndeplinite ultimele dorințe. Un exemplu, în acest sens, este Leona Helmsley¹. Ea i-a lăsat 12 milioane de dolari câinelui ei, lăsându-și, astfel, nepoții fără bani. Deși nu ți-aș sugera să faci la fel, faptul de a fi prevăzător cu propria avere denotă că ai un IQ financiar mare și te va ajuta să controlezi unde ajung banii tăi, chiar și din mormânt.

¹ Leona Helmsley (4 iulie 1920 – 20 august 2007): miliardară care a activat în domeniul hotelier din New York și investitoare în proprietăți imobiliare (*n. red.*).

Înainte să fie prea târziu, apelează la un specialist în planificarea proprietăților și ocupă-te împreună cu el de problema ieșirii tale definitive din scenă. Dacă ești bogat sau intenționezi să devii bogat, acesta este cel mai inteligent lucru pe care-l poți face, din punct de vedere financiar. Fă asta înainte să fie prea târziu — dar fără să ai grija câinelui!

A șaptea categorie: avocații

Poate îți aduci aminte de persoana care a dat în judecată McDonald's pe baza acuzației că servea o cafea prea fierbinte. Acesta este un exemplu de prădător financiar care se folosește de sistemul de justiție ca să pună mâna pe banii cuiva. Milioane de oameni abia așteaptă să aibă o astfel de oportunitate prin care să se îmbogățească de pe urma unui proces. De aceea în această ultimă categorie de hoți îi includ pe apărători sau avocați. Există avocați al căror singur scop în viață este să te cheme în instanță doar ca să-ți ia banii.

Cum acești prădători stau mereu la pândă, iată trei lucruri pe care trebuie să le facă o persoană inteligentă în plan financiar:

1. Nu trece nimic de valoare pe numele tău. Tatăl meu sărac mi-a spus cu mândrie: „Casa mea este pe numele meu.“ Oamenii inteligenți în plan financiar nu-și trec casele pe numele lor.
2. Fă-ți neîntârziat o asigurare de răspundere civilă personală. Ține minte că nu poți să-ți faci o astfel de asigurare atunci când ai cea mai mare nevoie de ea. Trebuie să ți-o faci *înainte* să ai nevoie de ea!
3. Trece-ți activele de valoare în contul unor entități cu personalitate juridică. În Statele Unite, personalitățile juridice bune sunt: societățile de tip C¹, societățile de

¹ Societate de tip C: numele acestei societăți (*C-Corporation*) vine de la faptul că este definită în subcapitolul C din Codul pentru Venituri Interne. Societatea de tip C poate avea un număr nelimitat de acționari. Deseori, apare problema dublei impozitări: societatea plătește impozit pe venit, iar acționarii, pe dividende (*n. red.*).

tip S¹, societățile cu răspundere limitată (SRL-uri) și societățile civile profesionale cu răspundere limitată. Există și personalități juridice rele: drepturile unice de proprietate și parteneriatele generale. Este ironic, dar cele mai multe întreprinderi mici funcționează ca persoane juridice rele.

Regulile s-au schimbat

În prezent, aud în continuare oameni care spun: „Muncește din greu, economisește bani, scapă de datorii, investește pe termen lung într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale.” Acesta este un sfat vechi și nepotrivit, oferit de cei ignoranți în plan financiar. A ține cont de acest sfat înseamnă a juca jocul banilor după regulile vechi.

Azi, în America, muncitorii care muncesc din greu ca să facă mai mulți bani plătesc din ce în ce mai multe taxe. Ei pun bani deoparte și pierd, pentru că dolarul nu mai înseamnă bani, ci, mai degrabă, o monedă care scade constant în valoare. În loc să învețe să folosească datoriile ca un mijloc de îmbogățire, acești oameni muncesc din greu ca să iasă din datorii. Milioane de muncitori americani investesc bani în planul de pensii 401(K), bazat pe fonduri mutuale. Din cauza lipsei de educație financiară din sistemul de învățământ, portofelele muncitorilor sunt golite până la ultimul bănuț de prădătorii financiari.

O privire retrospectivă

Dacă ne uităm în urmă, vom observa ușor că regulile financiare s-au schimbat atât în Statele Unite, cât și în restul lumii. Întrucât le-am enumerat deja, nu mai revin asupra motivelor

¹ Societate de tip S: numele acestei societăți (*S-Corporation*) vine de la faptul că este definită în subcapitolul S din Codul pentru Venituri Interne. Societatea de tip S este înființată pe acțiuni speciale de tip S, pentru care impozitele sunt colectate direct numai de la acționari, nu și de la societate, eliminându-se dubla impozitare. Condiția este ca societățile de acest tip să aibă maximum 75 de acționari, iar aceștia să fie, cu toții, de acord cu statutul de tip S al societății (*n. red.*).

pentru care numai oamenii neștiutori în plan financiar mai fac economii în zilele noastre. Schimbarea financiară de care vorbesc s-a produs în 1971.

În 1943, guvernul Statelor Unite, disperat să obțină bani pentru a participa la cel de-al Doilea Război Mondial, a promulgat o lege potrivit căreia avea voie să ia bani din salariile muncitorilor înainte ca muncitorul să fie plătit. Cu alte cuvinte, guvernul era plătit înaintea muncitorului. Azi, în America, angajații nu sunt protejați deloc împotriva taxelor. N-ai nevoie de un contabil public autorizat, pentru că el nu poate face prea multe ca să-ți protejeze banii. Dar, dacă ai o afacere sau ești investitor, poți să scapi în mai multe feluri din ghearele guvernului. Dar despre aceste soluții voi vorbi mai mult într-unul dintre capitolele următoare.

Se știe că, în 1974, muncitorii au fost forțați să se transforme în investitori, economisind bani pentru pensie. Așa a apărut planul 401(k). Problema este că guvernul a astupat această scăpare și pentru muncitori. Dă-mi voie să-ți explic.

Când o persoană muncește pentru bani, venitul ei este taxat ca *venit câștigat*, venitul impozitat cel mai mult. Când muncitorul reține bani din planul 401(k), aceștia se transformă în, surpriză!, *venit câștigat*. Ghici care este dobânda din economii cu care este taxat? Evident, dobânda pentru venitul câștigat.

Acest lucru înseamnă că o persoană care muncește din greu, economisește bani, scapă de datorii și pune bani deoparte pentru pensie în cadrul planului 401(k) muncește contra unui venit impozitat cel mai mult — venitul câștigat. Acest lucru nu este inteligent din punct de vedere financiar. Oamenii care respectă aceste reguli vechi ajung să aibă buzunarele goale, din cauza prădătorilor care îi pândesc, și dau dovadă de o inteligență mică în plan financiar, pentru că renunță la un mare procent din venitul lor.

O persoană inteligentă din punct de vedere financiar nu-și dorește un venit mare. O persoană educată în plan financiar preferă să fie plătită prin redevențe sau prin dividende, pentru că acestea sunt supuse unor impozite mai mici. Un investitor instruit

știe suficient de multe cât să investească într-un *portofoliu* sau într-un *venit pasiv*.

Este important să știi că legile de impozitare sunt diferite pentru fiecare tip de persoană în parte. Înainte să iei o decizie irevocabilă, asigură-te că beneficiezi de sfatul unor avocați foarte bine pregătiți în drept fiscal și de sprijinul unor contabili specializați în domeniul fiscal.

În 1913, s-a înființat Banca de Rezerve Federale a Statelor Unite. Această dată este, probabil, cea mai importantă din istoria Statelor Unite, pentru că, de atunci, regulile financiare au început să se schimbe la nivel global. Oamenii care muncesc pentru un salariu fix ar trebui să țină minte această dată, pentru că atunci a început un adevărat atac asupra finanțelor lor.

În primul rând, Banca de Rezerve Federale a Statelor Unite nu este o entitate guvernamentală. Acesta este un mit. Și nici Statele Unite nu sunt o entitate. Această bancă le aparține unora dintre cei mai bogați oameni din lume.

Când s-a înființat Banca de Rezerve Federale, cei mai bogați oameni din lume au preluat controlul sistemului monetar al celei mai bogate țări din lume..., iar apoi au schimbat regulile financiare.

Astăzi, îi aud pe americani cerându-i guvernului să protejeze slujbele și interesele populației. Ocazional, îi aud pe oameni spunând: „Cumpărați produse americane!” sau: „Susțineți afacerile americane!” Ei bine, e prea târziu pentru asta. Acestea sunt țipele slabe ale unor oameni disperăți. În 1913, cei mai bogați oameni din lume au preluat controlul asupra rezervei de bani a lumii punând stăpânire pe cea mai bogată economie din lume, economia Statelor Unite. Ei au schimbat regulile financiare și nu au spus nimănui nimic.

Astăzi, Statele Unite au o economie care, practic, este în prag de faliment, o trezorerie ticsită cu documente care atestă datoriile națiunii, cunoscute ca obligațiuni sau bonuri de tezaur, pe care generațiile viitoare vor fi nevoite să le plătească. Furtul banilor continuă pe măsură ce miliarde de oameni merg la serviciu în companiile celor bogați, economisesc bani la băncile bogaților și investesc în activele bogaților (de exemplu, în acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale) prin intermediul băncilor de

investiții ale celor avuți. Sistemul este conceput special pentru a lua și a controla — în mod legal — o parte cât mai mare din banii *tăi*.

Cu ani în urmă, la începutul anilor '80, am citit o carte grozavă intitulată *Grunch of Giants* (*Prada giganților*). Cuvântul „GRUNCH“ este un acronim pentru *GRoss UNiversal Cash Heist* (mare jaf financiar la nivel mondial). Cartea a fost scrisă de dr. R. Buckminster Fuller, considerat unul dintre cele mai mari genii din vremurile noastre. Am avut norocul să studiez personal cu dl Fuller de trei ori, chiar înainte să moară, în 1983. Acest om a avut un impact extraordinar asupra vieții mele; mulți oameni din lume i-au citit cărțile sau au studiat cu el. Universitatea Harvard îl consideră unul dintre cei mai importanți *alumni* ai lor și Institutul american al Arhitecților îl recunoaște ca pe unul dintre cei mai mari designeri ai vremurilor noastre.

Dacă poți găsi cartea dr. Fuller, *Grunch of Giants*, citind-o, vei înțelege și mai bine cum au fost furați banii de la oameni și cum a fost ascuns acest lucru de sistemul nostru educațional. Sunt sigur că această carte o să te pună pe gânduri, mai ales dacă ne uităm la ce se întâmplă în prezent cu petrolul, războaiele, băncile, economia și învățământul.

În cartea lui, dr. Fuller afirmă că guvernul își bagă mâinile în buzunarul tău și, din banii aceștia, își finanțează prietenii care controlează corporațiile multinaționale. Cu alte cuvinte, funcționarii, membrii Congresului și senatorii aleși de noi nu reprezintă poporul, ei reprezintă marile companii. Surpriză!

În 2003, președintele George W. Bush și republicanii din Congres au forțat, pur și simplu, trecerea proiectului de lege pentru beneficierea de medicamente compensate. Acest proiect de lege este unul dintre cele mai scumpe care au fost promulgate de Congres în ultimii 20 de ani. Pe contribuabilul american, acest proiect îl costă peste 500 de miliarde de dolari. La scurt timp după aprobarea acestui proiect de lege, câțiva membri și oameni din personalul Congresului s-au angajat la companii farmaceutice, unii pe salarii de milioane de dolari. Acesta este un exemplu de jaf constant.

Alte cărți pe aceeași temă, care te-ar putea interesa, sunt următoarele:

The Dollar Crisis, de Richard Duncan
The Battle for the Soul of Capitalism, de John Bogle
Empire of Debt, de Bill Bonner și Addison Wiggin

Cred că merită să arunci o privire pe aceste patru cărți, pentru că fiecare autor este specializat într-un domeniu diferit și pentru că ai ocazia să analizezi mai multe puncte de vedere. Autorii nu formează un grup compact de nemulțumiți nebuni care critică sistemul. De exemplu, Fuller este un futurist. Richard Duncan este un bancher internațional. John Bogle este întemeietorul grupului Vanguard¹. Bill Bonner și Addison Wiggin sunt consultanți internaționali în domeniul investițiilor. Patru cărți diferite care provin din patru discipline diferite, în toate afirmându-se, practic, același lucru: oamenii fac fraude cu banii și-i fură în mod legal.

Un nou set de reguli

Eu unul nu încerc să schimb sistemul. Filozofia mea este că mai bine mă schimb eu însumi decât să schimb sistemul, pentru că este mai ușor. Cu alte cuvinte, nu sunt genul de persoană care se luptă cu morile de vânt. Așadar, nu mă interesează politica. Nu cred că politica sau politicienii sunt eficienți împotriva celor care conduc lumea banilor. Se pare că cei mai mulți politicieni, ca să fie aleși, trebuie să fie pionii oamenilor care controlează lumea banilor. Cei mai mulți consultanți financiari sunt angajați ai bancherilor care învârt banii pe degete.

Eu vreau doar să cunosc regulile și să joc după ele. Asta nu înseamnă că regulile sunt corecte sau echitabile. Nu sunt. Regulile financiare sunt așa cum sunt și se schimbă constant. În plus, această lume a banilor, așa nedreaptă cum e ea, ne-a adus mult bine. Ea a asigurat opulența și produsele noi de pe întreg pământul, ridicând standardul de viață peste tot. Milioane de oameni duc o viață mai bună ca înainte. Banii ne-au adus mult bine.

¹ Vanguard Group: o companie americană care se ocupă cu managementul investițiilor, cu sediul în Malvern, Pennsylvania (*n. red.*).

Din păcate, de pe urma acestor schimbări financiare au avut de suferit multe țări, mediul înconjurător și nenumărați oameni. Mulți s-au îmbogățit pe spinarea oamenilor lipsiți de educație financiară. De aceea IQ-ul financiar nr. 2, cum să-ți protejezi banii, este o formă de inteligență financiară foarte importantă. Ignoranța înseamnă fericire. Pe asta se bazează prădătorii financiari — pe faptul că ignoranța ta îi va face, în mod fericit, bogați.

CAPITOLUL 5

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ți aloci banii

Tatăl meu sărac mă sfătuia adesea: „Trăiește sub posibilitățile tale.“

Tatăl meu bogat îmi spunea: „Dacă vrei să fii bogat, trebuie să-ți îmbunătățești nivelul de trai.“

Din acest capitol, vei afla de ce nu este inteligent să devii bogat trăind sub posibilitățile tale. Vei afla despre cum să-ți planifici banii, precum și că există două tipuri de strategii. Una este *deficitul bugetar* și cealaltă, *excedentul bugetar*. IQ-ul financiar nr. 3 este foarte important. Vei învăța să-ți organizezi banii în așa fel încât să obții un excedent, ceea ce este fundamental, dacă vrei să devii și să rămâi bogat.

Bugetul este un plan

Una dintre definițiile cuvântului „buget“ este: „un plan de perspectivă a veniturilor și a cheltuielilor“.

Tatăl meu bogat îmi spunea că bugetul este un plan. Și adăuga că: „În general, oamenii folosesc bugetul ca pe un plan prin care devin săraci sau se încadrează în clasa de mijloc, în loc să-l utilizeze ca pe un plan prin care să devină bogați. Cei mai mulți oameni au un deficit bugetar în loc să aibă un excedent bugetar. În loc să contribuie la crearea unui excedent bugetar, foarte mulți

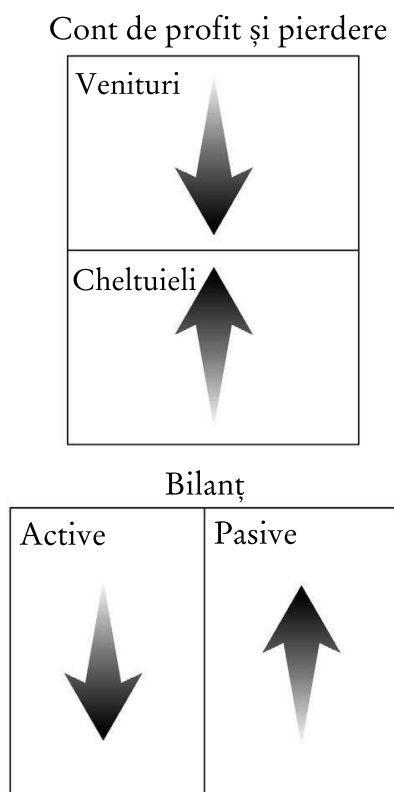
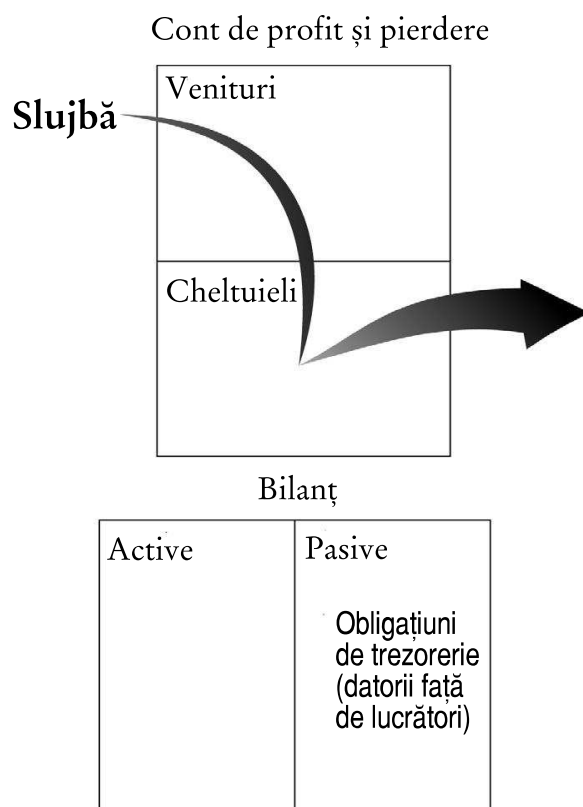
oameni se străduiesc să trăiască sub posibilitățile lor, ceea ce înseamnă, adesea, că se luptă cu un deficit bugetar.“

Primul tip de buget: deficitul bugetar

În cartea *Finance and Investment Handbook*, publicată de editura Barron's, definiția deficitului bugetar este următoarea: „Stare în care cheltuielile depășesc veniturile, pentru un guvern, o corporație sau un individ.“ Cuvintele „stare în care cheltuielile depășesc veniturile“ sunt demne de luat în calcul. Faptul de a cheltui mai mult decât câștigi duce la apariția deficitului bugetar. Mulți oameni au un deficit bugetar tocmai pentru că este mult mai ușor să cheltuiești bani decât să faci bani. Când se confruntă cu un deficit bugetar foarte mare, majoritatea populației alege să-și reducă cheltuielile. Tatăl meu bogat mi-a recomandat ca, în loc să-mi reduc cheltuielile, să-mi măresc venitul. El considera că e mai inteligent să-ți sporești resursele financiare printr-un venit mai mare.

DEFICITUL BUGETAR AL UNUI GUVERN

În cartea *Finance and Investment Handbook* se scrie următorul lucru cu privire la deficitul bugetar al unui guvern: „Un deficit bugetar cumulat de guvernul federal al Statelor Unite trebuie finanțat prin emiterea de obligațiuni de trezorerie.“ În capitolele anterioare am scris despre cum și-a rezolvat guvernul Statelor Unite problemele financiare făcând datorii (adică obligațiuni de trezorerie) pe care trebuie să le plătească viitorii contribuabili. Fondul fiduciar al programului Social Security, care, de fapt, nici nu există, este format în special din astfel de obligațiuni. Cu alte cuvinte, pentru că guvernul Statelor Unite are un deficit bugetar, banii pe care i-au plătit muncitorii și companiile pentru Social Security au fost folosiți pentru achitarea facturilor, iar nu pentru creșterea fondului fiduciar al programului Social Security. Vezi diagrama din partea de sus a paginii următoare.



DEFICITUL BUGETAR AL UNEI ÎNTREPRINDERI

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie că: „Deficitele bugetare ale corporațiilor trebuie reduse sau eliminate prin creșterea vânzărilor și reducerea cheltuielilor, altfel compania nu va supraviețui pe termen lung.” De remarcat, din nou, că există aceleași două opțiuni. Fie crești vânzările, fie reduci cheltuielile.

Declarația financiară a deficitului bugetar al unei corporații arată ca diagrama din partea de jos a paginii precedente.

Tatăl meu bogat mi-a recomandat să accept o slujbă la compania Xerox ca să învăț să fac vânzări mai mari, lucru care mărește venitul. Pentru multe companii și persoane, creșterea venitului este o sarcină grea. Companiilor care nu pot să vândă le este mai ușor să reducă cheltuielile, să crească datoriile (pasivele) sau să vândă activele. De obicei, în cazul reducerii cheltuielilor, creșterii datoriilor și vânzării activelor, situația se înrăutățește. Repet, exact din acest motiv tatăl meu bogat mi-a recomandat să învăț să vând. Dacă o persoană poate să vândă, poate să-și crească și venitul. Conform tatălui meu bogat, creșterea venitului, mai degrabă decât reducerea cheltuielilor, este o modalitate mai bună de a rezolva problema unui deficit bugetar. Evident că, dacă faci cheltuieli care nu sunt necesare, dând petreceri costisitoare sau făcând datorii inutile ca să cumperi, de exemplu, un avion particular pentru corporație, este esențial ca, înainte să crești vânzările, să-ți rezolvi aceste probleme financiare cauzate de iresponsabilitate.

DEFICITUL BUGETAR AL UNEI PERSOANE FIZICE

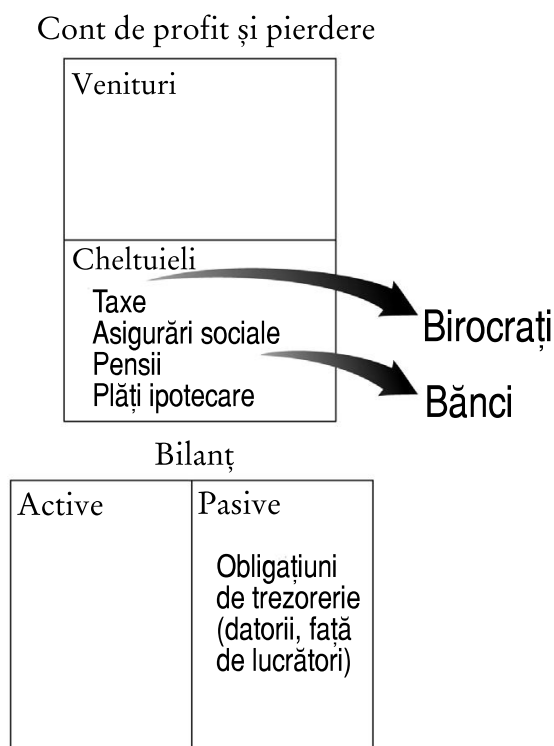
În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie astfel: „*Persoanele fizice* care cheltuiesc mereu mai mult decât câștigă vor face datorii imense care, în cele din urmă, îi pot aduce în prag de faliment, dacă datoriile nu pot fi acoperite.”

Se știe că mulți oameni au datorii deoarece cheltuiesc mai mult decât câștigă. Totuși, așa cum am spus în capitolul anterior, unul dintre motivele pentru care oamenii au mai puțini bani de cheltuit este deoarece prădătorii financiari iau bani de la muncitori înainte ca aceștia să-și ia salariul în mână. Faptul că muncitorii

sunt prădați *înainte* să fie plătiți se justifică prin lipsa lor de inteligență în plan financiar, ceea ce-i face incapabili să-și administreze propriii bani. Dacă în școlile noastre s-ar ține lecții de educație financiară, poate că muncitorii ar deveni capabili să-și administreze propriii bani mai degrabă decât să-i lase pe birocrați și pe bancheri să facă acest lucru. Problema este că, dacă îi lași pe birocrați și pe bancheri să-ți administreze banii, ei cred că banii *tăi* sunt ai *lor*.

Situația financiară a unei persoane fizice arată ca cea din diagrama de mai jos.

Persoanele din secțiunea A a cadranului banilor dețin foarte rar controlul asupra acestor patru cheltuieli importante — taxele, asigurările sociale, pensiile și plățile ipotecare. În diagrama de mai jos, poți observa cum birocrații guvernamentali îți iau banii prin intermediul taxelor și al programului Social Security, în timp ce băncile ți-i iau prin intermediul pensiei (planul 401[k]) și al plăților ipotecare. Aceste acțiuni îi fac pe mulți oameni să se confrunte cu problema unui deficit bugetar.



O persoană inteligentă în plan financiar controlează aceste cheltuieli.

Al doilea tip de buget: excedentul bugetar

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie astfel: „Excedentul bugetar este un plus de venituri în raport cu cheltuielile, pentru un guvern, o corporație sau o persoană fizică pe o anumită perioadă de timp.”

Cuvintele „un plus de venituri în raport cu cheltuielile” sunt demne de luat în calcul. Acest lucru nu înseamnă neapărat că trebuie să trăiești sub posibilitățile tale. Din definiția de mai sus nu reiese că excedentul bugetar apare prin reducerea cheltuielilor, deși acest fapt poate duce la crearea unui plus de venituri. Nu înseamnă nici că trebuie să te concentrezi pe crearea unui plus de venituri — IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani. Tatăl meu bogat iubea cuvintele „plus de venituri”. În acest capitol, voi vorbi în special despre plusul de venituri, și nu despre reducerea cheltuielilor și faptul de a trăi sub posibilitățile tale.

EXCEDENTUL BUGETAR AL UNUI GUVERN

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie următorul lucru: „Un guvern care înregistrează un excedent bugetar poate alege să conceapă noi programe guvernamentale sau să reducă taxele.”

Această afirmație ridică o serie de probleme. Problema numărul unu este că, atunci când guvernele înregistrează un excedent bugetar, cheltuiesc bani. Iată cum contractează guvernul munca: dacă o agenție guvernamentală este eficientă și economisește bani, agenția este sancționată, în loc să fie recompensată, tăindu-i-se din bugetul pe anul următor. Ca să se evite astfel de situații, majoritatea agențiilor guvernamentale consumă toți banii disponibili, chiar dacă nu este necesar. Acest lucru înseamnă că cheltuielile continuă să crească și șansele de înregistrare a unui excedent bugetar de către guvern se micșorează sau devin chiar nule. Cu alte cuvinte, birocrăția guvernamentală este concepută

ca să opereze cu un deficit bugetar și, indiferent de cine este la putere, taxele vor crește.

Cum administrează democrații un buget? Poate îți mai amintești din capitolul anterior că democraților le place să *impună taxe și să cheltuiască*. Democraților le place să cheltuiască banii pe mai multe programe sociale guvernamentale precum Social Security și Medicare. Problema este că, deși numărul programelor sociale crește, acestea tot nu reușesc să rezolve problema pentru care sunt create. Pentru a contracara acest lucru, crește bugetul, iar totul se învâрте într-un cerc vicios. În cadrul guvernului, mediocritatea este recompensată și eficiența este sancționată.

Iată o diagramă cu bugetul democraților:

Cont de profit și pierdere

Venituri
Creșterea taxelor
Cheltuieli
Creșterea cheltuielilor

Bilanț

Active	Pasive
Reducerea activelor	Creșterea pasivelor prin programe sociale

Cum administrează republicanii un buget? Republicanii tind să *împrumute și să cheltuiască*. Ei vor să extindă economia inundând rezerva monetară cu bani falși obținuți prin datorii. Acest lucru este ca și cum ai inunda economia cu bani contrafăcuți în mod legal. Repet, banii în plus par a fi consecința unei creșteri a venitului, dar, în realitate, ei sunt consecința unei mărimi a datoriilor, sub formă de bonuri de tezaur și obligațiuni care diminuează șansele de înregistrare a unui excedent bugetar. Mulți oameni din clasa de mijloc fac același lucru folosindu-și casa pe post de bancomat. De fiecare dată când casa crește în valoare, în primul rând din cauză că dolarul scade în valoare, acești oameni își pun casa gaj pentru niște bani cu care-și vor achita datoriile făcute cu cartea de credit.

Mai simplu spus, este imposibil să înregistrezi un excedent bugetar, dacă ai un venit mai mic și împrumuți și cheltuiești mai mult. După cum a spus președintele Clinton în stilul lui foarte elocvent: „Economia e de vină, tâmpitul!”

Iată o diagramă cu bugetul republicanilor:

Cont de profit și pierdere

Venituri
Micsorarea bugetului prin reducerea taxelor
Creșterea venitului prin datorii
Cheltuieli
Cheltuirea banilor obținuți din impozite pe afacerile prietenilor (favoruri)

Bilanț

Active	Pasive
	Datorii prin bonuri de tezaur și obli- gațiuni

EXCEDENTUL BUGETAR AL UNEI ÎNTREPRINDERI

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie următorul lucru: „O corporație care înregistrează un excedent bugetar se poate extinde prin investiții sau achiziții ori poate alege să-și cumpere înapoi acțiunile vândute.”

Observă că există două modalități de extindere a unei afaceri: prin investiții sau achiziții. O corporație cheltuiește bani sau cumpără o altă companie ca să se extindă. Dacă o afacere nu poate să se extindă prin investiții sau achiziții, poate să cumpere înapoi acțiunile vândute. Această recumpărare a propriilor acțiuni poate însemna, uneori, că acea companie nu este capabilă să se extindă și optează pentru a-și recumpăra capitalul. Dacă, prin această acțiune, crește prețul capitalului, mulți acționari vor fi fericiți, deși compania nu se va extinde.

De fiecare dată când aud că o companie își recumpără propriul capital, știu că acest lucru poate avea semnificații diferite. O recumpărare de capital înseamnă că acea companie a încetat să se mai extindă și că cei de la conducere nu știu cum să extindă afacerea. Acesta nu este un semn bun pentru investitori. În loc să cumpere mai multe acțiuni pe măsură ce prețul capitalului crește, este mai indicat să vândă.

O recumpărare de capital poate însemna, de asemenea, că managementul consideră că prețul capitalului este o afacere bună, în comparație cu valoarea acțiunilor companiei. În acest caz, investitorii ar trebui să cumpere mai multe acțiuni pe măsură ce prețul capitalului crește.

Cu alte cuvinte, excedentul bugetar al unei întreprinderi poate spune lucruri diferite despre afacerea respectivă și despre managementul ei.

EXCEDENTUL BUGETAR AL UNEI PERSOANE FIZICE

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie următorul lucru: „O persoană fizică ce înregistrează un excedent bugetar poate alege să-și achite *datoriile* sau să crească *cheltuielile* ori *investițiile*.”

De remarcat că, în cazul persoanelor fizice, există trei posibilități de folosire a excedentului bugetar. Acestea sunt: plata

datoriilor, cheltuirea unei sume mai mari de bani sau faptul de a face investiții. După cum știu mulți dintre noi, unul dintre motivele pentru care mulți oameni au dificultăți financiare este că fac cheltuieli și datorii mai mari și investiții mai mici.

Două opțiuni

Când vine vorba de IQ-ul financiar nr. 3, cum să-ți aloți banii, există doar două soluții — fie înregistrezi un deficit bugetar, fie un excedent. Mulți oameni aleg să aibă un deficit bugetar. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să alegi excedentul bugetar și să-l produci prin creșterea venitului, nu prin reducerea cheltuielilor.

UN DEFICIT BUGETAR

Am un prieten în Atlanta care face foarte mulți bani. N-are de ales, trebuie să facă foarte mulți bani. În caz contrar, problemele financiare îl vor mânca de viu. El a ales varianta deficitului bugetar.

De fiecare dată când Dan face mai mulți bani, fie își cumpără o casă mai mare ori o mașină mai nouă, fie pleacă cu copiii într-o vacanță costisitoare. Și mai are un obicei prost. La fiecare zece ani sau ceva de genul ăsta, se căsătorește cu o femeie mai tânără și mai face un copil. Cu toate că Dan îmbătrânește, soțiile lui au întotdeauna aproximativ aceeași vârstă — 25 de ani. Dan este expert în a face foarte mulți bani și are tot mai multe probleme financiare din cauza deficitului bugetar.

UN EXCEDENT BUGETAR

A doua alegere financiară este planificarea bugetului astfel încât să obții un excedent bugetar. După ce faci mai mulți bani, cu ajutorul IQ-ului financiar nr. 1, și după ce-ți protejezi banii, făcând apel la IQ-ul financiar nr. 2, trebuie să înveți să-ți aloți banii în așa fel încât să obții un excedent bugetar. Acest lucru este esențial pentru atingerea integrității în plan financiar.

În rândurile următoare, îți prezint o serie de învățăminte pe care le-am tras de la tatăl meu bogat și de la alți oameni avuți, cu

privire la alocarea banilor în sensul obținerii unui excedent bugetar.

Pontul nr. 1: un excedent bugetar este o cheltuială. Aceasta este una dintre cele mai importante învățăminte financiare pe care mi le-a transmis tatăl meu bogat. Referindu-se la situația financiară, el spunea: „Trebuie să transformi excedentul bugetar într-o cheltuială.” Ca să producă un excedent bugetar, tata și-a creat următoarea declarație financiară:

Cont de profit și pierdere

Venituri
Cheltuieli
Economii
Impozite
Investiții

Bilanț

Active	Pasive

Explicând mai departe, el spunea: „Multe guverne, întreprinderi și persoane nu reușesc să producă un excedent bugetar întrucât consideră că acesta arată așa:”

Cont de profit și pierdere

Venituri
Cheltuieli

Bilanț

Active	Pasive
Economii	
Impozite	
Investiții	

În cartea *Tată bogat, tată sărac*, am scris despre importanța de *a te plăti în primul rând pe tine*. Pontul bugetar nr. 1 este un exemplu prin care te plătești prima dată pe tine. Pontul nr. 2 este un exemplu prin care te plătești ultima dată.

Majoritatea populației știe că ar trebui să economisească, să plătească impozitele și să facă investiții. Problema este că, după ce fac toate cheltuielile de rigoare, mulți oameni rămân fără niciun ban și nu au cum să se mai ocupe de lucrurile menționate anterior. Și asta pentru că ei consideră că economiile, impozitele și investițiile sunt ultima lor prioritate.

Dă-mi voie să ilustrez ceea ce am spus. Din nou, dacă ne uităm la situația financiară a unei persoane, putem observa care sunt prioritățile ei:

Cont de profit și pierdere

Venituri Prioritatea nr. 1
Cheltuieli Prioritatea nr. 3

Bilanț

Active Prioritatea nr. 4	Pasive Prioritatea nr. 2
-----------------------------	-----------------------------

Cu alte cuvinte, prioritățile clasei de mijloc sunt, în general, următoarele:

Prioritatea nr. 1: ia-ți o slujbă bine plătită.

Prioritatea nr. 2: plătește ipoteca și ratele la mașină.

Prioritatea nr. 3: plătește facturile la timp.

Prioritatea nr. 4: economisește, plătește impozitele și fă investiții.

Altfel spus, faptul de a se plăti mai întâi pe ei înșiși este ultima prioritate a oamenilor din această categorie socială.

Excedentul bugetar trebuie să fie pe primul loc

Pentru a înregistra un excedent bugetar, acesta trebuie să constituie o prioritate. Cea mai bună cale de a pune excedentul bugetar

pe primul loc este să-ți prioritizezi obiceiurile de a cheltui bani. Economii, impozitele și investițiile trebuie să fie măcar prioritatea ta nr. 2. Trece-le la capitolul cheltuieli, când vine vorba de situația ta financiară.

UȘOR DE ZIS, GREU DE FĂCUT

Știu că cei mai mulți dintre voi sunt de acord cu logica spuselor mele și cu faptul că oamenii trebuie să facă din economii, impozite și investiții o prioritate. Știu, de asemenea, că totul este ușor de zis, dar greu de făcut. Așa că ia aminte la felul în care am rezolvat problema eu și Kim.

La puțin timp după ce ne-am căsătorit, am avut aceleași probleme financiare pe care le au multe cupluri proaspăt căsătorite. Cheltuiam mai mult decât ne permiteam. Ca să resolvăm această problemă, am angajat o contabilă, pe Betty. I-am spus să ia un procent de 30% din venitul nostru total, procent care intra la cheltuieli, și să-l treacă la active.

Pentru a mă face mai clar, voi oferi un exemplu concret: la un venit total de 1 000 de dolari și cheltuieli în valoare de 1 500 de dolari, Betty trebuia să ia 30% din 1 000 de dolari și să transforme acest procent în active. Cu cei 700 de dolari rămași, avea să acopere cheltuielile de 1 500 de dolari.

Betty era să moară când a auzit așa ceva. A crezut că suntem nebuni. Mi-a spus: „Nu poți să faci asta. Ai facturi de plătit.” Era cât pe-acum să ne lase baltă. Vezi tu, Betty era o contabilă foarte bună, dar trebuia să planifice banii unor oameni săraci. Își plătea mai întâi clienții, iar abia la sfârșit pe ea însăși. Pentru că rar mai rămânea ceva din banii lor, ea nu se mai alegea cu mare lucru. Creditorii ei, guvernul și băncile erau, pentru Betty, mai importante decât ea însăși.

Betty se certa și se lupta cu ea însăși. Conform pregătirii ei profesionale, știa că trebuie să-i răsplătească mai întâi pe ceilalți. Și i se înmuiau genunchii la gândul că nu le va putea plăti facturile și taxele.

Într-un final, am făcut-o pe Betty să înțeleagă că ne făcea un favor. Că ne sprijinea. I-am explicat că ne ajută să resolvăm o problemă foarte mare, faptul că nu aveam destui bani și, după

cum știi, rezolvarea problemelor te face mai inteligent. În momentul în care a înțeles că, de fapt, ne creștea venitul prin cheltuieli, Betty a fost dispusă să pună în aplicare planul nostru de a produce un excedent bugetar. Din fiecare dolar al venitului nostru, Betty avea să ia 30 de cenți și să-i treacă la capitolele economiei, impozite și investiții. Ea știa că economiile, impozitele și investițiile erau niște cheltuieli necesare în vederea obținerii unui excedent bugetar, că acestea trebuiau să reprezinte prima și cea mai importantă cheltuială a noastră.

Cu restul de 70 de cenți rămas din fiecare dolar, Betty avea să acopere taxele, datoriile noastre — ipoteca și ratele la mașină —, iar apoi facturile pentru curent electric și apă, precum și bonurile pentru mâncare, haine etc.

Este inutil să mai spun că, pentru o mare perioadă de timp, am trăit cu un venit mic. Deși ne răsplăteam întâi pe noi, nu aveam destui bani ca să-i plătim pe ceilalți. Au fost câteva luni în care eu și Kim am avut un deficit bugetar de 4 000 de dolari. Puteam să acoperim acești 4 000 de dolari din active, dar acestea reprezentau banii noștri. Activele ne aparțineau nouă.

În loc să intre în panică, Betty a venit să stea de vorbă cu noi, după cum am instruit-o, și să ne informeze asupra datoriilor din fiecare lună. După ce inspiram adânc, eu și Kim spuneam: „E timpul să ne creștem IQ-ul financiar nr. 1, adică să facem mai mulți bani.” Acestea fiind spuse, eu și Kim ne chinuiam din răsuferință ca să facem mai mulți bani. Kim, care avea o pregătire în marketing, suna adesea la diverse companii și-și oferea serviciile de consultanță pe probleme de marketing. De asemenea, și-a găsit o slujbă în domeniul modei și a vândut o colecție de haine. Eu am început să țin cursuri despre tehnici de investiții sau vânzări și despre marketing. Timp de câteva luni, am pregătit echipele de vânzări ale unei companii locale imobiliare. Am făcut bani chiar și ajutând o familie să se mute pentru a elibera proprietatea pentru o altă familie.

Cu alte cuvinte, eu și Kim am lăsat mândria deoparte și am făcut tot ce ne-a stat în putință ca să facem mai mulți bani. Cumva, am reușit întotdeauna; și cumva, Betty a rămas alături de noi și ne-a oferit ajutorul ei în această problemă și în acest

proces, căutând soluții împreună cu noi; ea își făcea mai multe griji în privința noastră decât ne făceam noi înșine.

Betty putea să ne ajute pe noi, dar, din păcate, nu voia să se ajute și pe ea însăși. Ultimul lucru pe care l-am auzit despre ea este că a ieșit la pensie și s-a mutat cu fiica ei nemăritată. Au cheltuieli comune pe care le acoperă din contribuțiile lui Betty la Social Security. Nici vorbă să aibă un excedent bugetar.

Cum să-ți investești banii

În 1989, Kim a achiziționat prima ei proprietate pentru închiriere. A investit 5 000 de dolari și a obținut 25 de dolari pe lună. În prezent, Kim controlează un portofoliu de milioane de dolari și peste o mie de imobile date spre închiriere, afacerea ei fiind încă în creștere. Dacă nu treceam investițiile la capitolul cheltuieli și nu ne plăteam mai întâi pe noi înșine, probabil că-i plăteam și acum pe toți ceilalți înainte de orice altceva.

ECONOMIILE

Am economisit bani până când am strâns banii necesari pentru cheltuielile noastre pe un an. În loc să depunem banii la bancă, i-am investit în fonduri de aur și argint tranzacționate la bursă. Pentru că avem nevoie de bani, adică lichidități, agentul de bursă ne păstrează activele lichide la bancă sub formă de certificate de investiții în aur și argint, și nu în bani. Se știe că nu-mi place dolarul american, pentru că acesta continuă să scadă în valoare. Păstrarea banilor sau a economiilor în aur și argint mă împiedică, de asemenea, să-i cheltuiesc. Urăsc să vând aur și argint pentru bani. Asta e ca și cum ai da un activ care crește în valoare pe un bun de larg consum, care se depreciază.

DUMNEZEU ESTE PARTENERUL NOSTRU

În ceea ce privește impozitele, continuăm să donăm un procent mare de bani organizațiilor caritabile. Este important să donezi. Așa cum spune prietenul meu foarte religios: „Dumnezeu nu trebuie să primească, dar oamenii trebuie să dea.” De asemenea, eu și Kim facem donații pentru că plata impozitelor este

felul prin care-l răsplătim pe partenerul nostru, Dumnezeu. Dumnezeu este cel mai bun partener de afaceri pe care l-am avut vreodată. El îmi cere 10% din venit și mă lasă să păstrez restul de 90%. Știi ce se întâmplă, dacă nu-ți mai plătești partenerii? Nu mai lucrează cu tine. De aceea plătim noi impozite.

A IEȘI ÎN PIERDERE

Când eu și Kim ne-am planificat banii ca să obținem un excedent bugetar, primul lucru pe care l-am aflat a fost că nu făceam destui bani. Unul dintre beneficiile faptului că ieșeam în pierdere în fiecare lună a fost că ne-am confruntat de la bun început, și nu mai târziu, cu problema de a nu avea suficienți bani. Presupun că există mulți oameni care ies în pierdere în fiecare lună și care vor ieși în pierdere și mai târziu în viață, când se vor pensiona. Atunci, s-ar putea să fie prea târziu să-și mai rezolve problema de a nu avea suficienți bani.

Cum am menționat și la începutul acestei cărți, dacă nu-ți rezolvi problemele, o să te lovești de ele toată viața. Se întâmplă rar ca problemele să se rezolve de la sine. De aceea, deși eram în pierdere, eu și Kim am decis să ne plătim mai întâi pe noi, și asta încă din tinerețe. Faptul că am ieșit în pierdere ne-a forțat să rezolvăm problema insuficienței banilor.

CINE SE REVOLTĂ CEL MAI TARE?

Când eu și Kim am ales să ne plătim mai întâi pe noi înșine, băncile și persoanele cărora le datoram bani s-au revoltat cel mai tare. În loc să ne lăsăm intimidați și să le plătim, noi am ales să ne mărim IQ-ul financiar nr. 1, adică să facem mai mulți bani.

Mulți oameni nu se plătesc mai întâi pe ei înșiși pentru că nu se revoltă nimeni. Niciun om nu angajează un collector de taxe care să colecteze bani în numele lui. Nu poți să te autoameninți că ajungi la sapă de lemn. Cu alte cuvinte, oamenii nu fac presiuni asupra lor pentru că nu se plătesc prima dată pe ei. Totuși, ei cedează la presiunile creditorilor și-și plătesc datoriile. Eu și Kim am ales să fim presați de creditorii responsabili cu cheltuielile noastre, ca să ne motiveze să facem mai mulți bani și să avem un venit mai mare.

Pontul nr. 2: coloana cheltuielilor este ca un glob de cristal. Dacă vei dori vreodată să prezici viitorul unei persoane, nu trebuie decât să analizezi cheltuielile lunare arbitrare ale acelei persoane. De exemplu:

<i>Persoana A</i>	<i>Persoana B</i>
Donație pentru biserică	Un bax de bere
Economii	Pantofi noi
Carte despre investiții	Televizor nou
Seminar despre investiții	Bilet la meciul de fotbal
Abonament la sala de gimnastică	Un bax de bere
Donație în scopuri caritabile	Pungă de chipsuri
Antrenor personal	Un bax de bere

Tatăl meu bogat spunea: „Poți să ghicești viitorul unei persoane analizând în ce lucruri își investește timpul și banii.” El mai spunea: „Timpul și banii sunt două active foarte importante. Folosește-le înțelept!”

Analizând coloana cheltuielilor cuiva, poți să-ți dai seama dacă omul respectiv pune preț sau nu pe ideea de a avea un excedent bugetar. De exemplu:

Cont de profit și pierdere

Venituri
Salariu (venit câștigat)
Cheltuieli
Impozit pe venit
Taxe pentru asigurări sociale
Contribuția la planul de pensie
Ipoteca pentru casă
Rate la mașină
Datorii făcute cu cartea de credit
Mâncare
Haine
Benzină
Electricitate

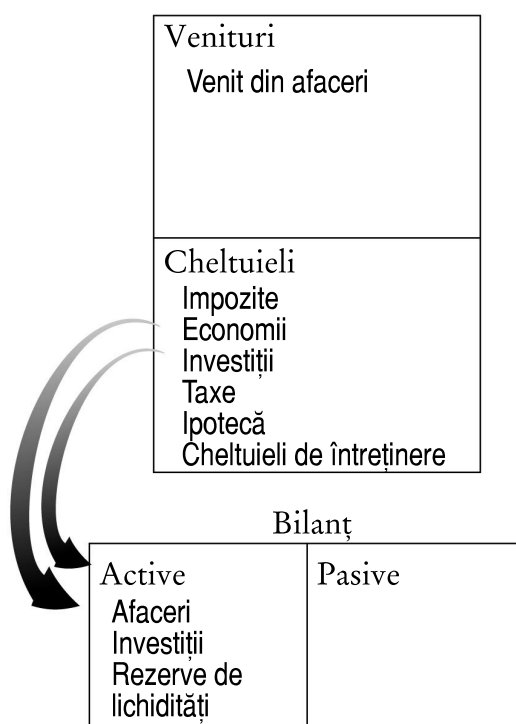
Bilanț

Active	Pasive
	Ipoteca pentru casă
	Rate la mașină
	Datorii pe cartea de credit
	Pensie

De remarcat că, înainte de a face orice alte cheltuieli, banii se duc mai ales către diverse organizații sau persoane. Ia aminte că am trecut pensia în categoria pasivelor. În termeni tehnici, pensia este un *pasiv neconsolidat* până când devine un activ. Dacă vei contribui la planul 401(k), vei plăti cele mai mari taxe, pentru că această contribuție este taxată ca venit câștigat.

Compară coloana cheltuielilor cu *coloana plăților făcute către tine cu prioritate*.

Cont de profit și pierdere

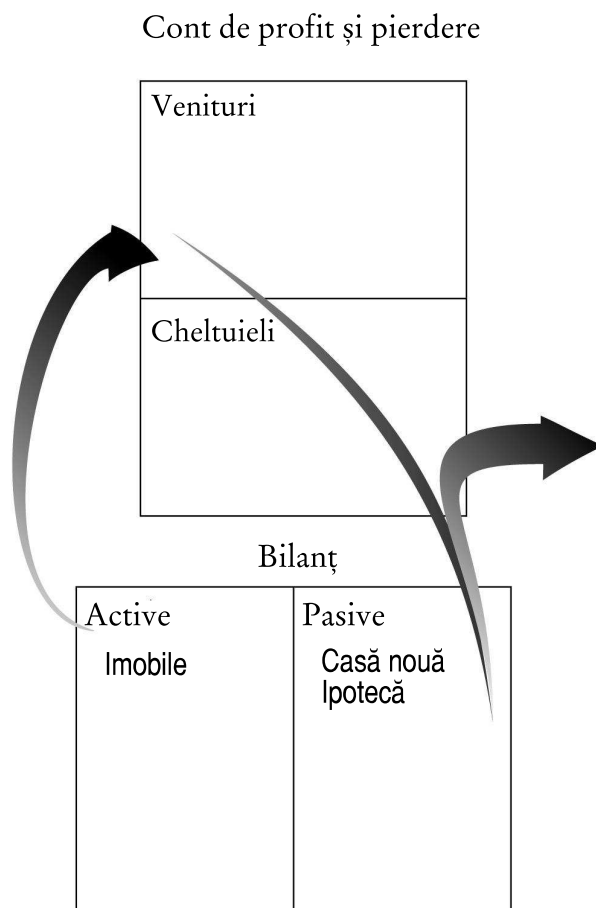


Ține minte următoarele lucruri: coloana activelor este coloana *ta*. Dacă nu te plătești mai întâi pe tine însuși, nimeni nu va face asta în locul tău. În ceea ce privește viitorul tău financiar și cheltuielile de zi cu zi, numai tu și Dumnezeu aveți putere de decizie, asta dacă crezi în El și-I plătești dărilor.

Pontul nr. 3: activele îți plătesc pasivele. Tatăl meu sărac credea că trebuie să cumperi lucruri ieftine. El credea că a fi cumpătat înseamnă a-ți alocă banii într-un mod inteligent. Familia mea

locuia într-o casă obișnuită dintr-un cartier obișnuit. Tatăl meu bogat iubea luxul. El locuia într-o casă fabuloasă dintr-un cartier bogat și trăia pe picior mare. Nu-i plăcea să fie zgârcit, deși era, totuși, grijuliu cu banii lui.

Dacă tatăl meu sărac voia un obiect de lux, își refuza, pur și simplu, luxul de a-l cumpăra. El spunea: „Nu ne permitem!” Dacă tatăl meu bogat voia un obiect de lux, spunea pur și simplu: „Oare ce să fac ca să mi-l permit?” Și felul în care ajungea să și-l permită era prin crearea unui activ în coloana activelor, un activ care plătea pentru pasivul respectiv. Situația lui financiară arăta așa:



Cu alte cuvinte, achiziționând active, tatăl meu bogat se plătea în primul rând pe el însuși. Cu banii rezultați din active, își achiziționa apoi pasivele luxoase. Dacă voia obiecte de mare lux, tatăl meu bogat crea mai întâi active mari. Pentru că-și cumpără mai întâi obiectele foarte luxoase, mulți oameni nu au niciodată

suficienți bani ca să achiziționeze active. Din nou, totul este o chestiune de priorități.

Contul Bentley

Acum doi ani, voiam o mașină nouă — un Bentley decapotabil. Prețul: 200 000 de dolari. Aveam banii în coloana mea cu active. Puteam să achiziționez mașina cu bani lichizi. Problema este că, atunci când cumperi un Bentley de 200 000 de dolari cu bani lichizi, mașina se devalorizează până la 125 000 de dolari după achiziție. Și acesta nu este un mod inteligent de a-ți folosi banii.

În loc să-mi cheltuiesc banii, l-am sunat pe agentul meu de bursă, Tom, și l-am împuternicit să transforme o parte din acțiunile mele în aur și argint în 200 000 de dolari, bani lichizi. Sarcina lui era să ia 200 000 de dolari și să-i transforme în 450 000 de dolari. Proiectul s-a numit *contul Bentley*. Totul i-a luat cam opt luni lui Tom, dar, într-un final, m-a sunat și mi-a spus: „Poți să-ți cumperi Bentley-ul.” Atunci am scris un cec și am achitat Bentley-ul cu bani lichizi, care fuseseră obținuți prin valorificarea activelor mele. Tranzacția a arătat în felul următor.

Bilanțul inițial:

Bilanț

Active	Pasive
200 000 de dolari bani lichizi	

Bilanțul final:

Bilanț

Active	Pasive
200 000 de dolari bani lichizi	Bentley

Motivul pentru care am vrut să am în cont 450 000 de dolari este că aveam nevoie de surplusul de 50 000 pentru plata taxelor pe câștigul de capital și a comisionului lui Tom. La sfârșit, m-am ales cu un Bentley, iar asta fără să pierd cei 200 000 de dolari inițiali.

Dacă plăteam pur și simplu Bentley-ul cu bani lichizi, fără să valorific contul, bilanțul final ar fi arătat în felul următor:

Bilanț

Active	Pasive Bentley
--------	-------------------

Aș fi pierdut 200 000 de dolari din activele lichide (adică certificatele de investiții în aur și argint) și aș mai fi pierdut încă 75 000 de dolari din cauza deprecierii produse după achiziționarea mașinii.

În capitolul „IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii“, am scris despre faptul că brokerii buni te fac bogat și brokerii răi îți justifică insuccesul. Pentru contul Bentley, am lucrat cu un broker bun, care m-a făcut bogat și fericit, dându-mi posibilitatea să-mi permit să achiziționez obiecte de lux în viață. Așadar, caută în continuare un broker bun, dacă nu ai deja unul.

Activele = Pasive de lux

Unul dintre beneficiile faptului de a fi scriitor este că, dacă vreau să achiziționez un pasiv nou, scriu o carte ca aceasta, iar cu banii din drepturile de autor cumpăr pasivul dorit. Viitoarea tranzacție arată așa:

Bilanț

Active Această carte	Pasive Un nou pasiv
-------------------------	------------------------

În acest stadiu, ar fi bine să-ți spun ce sunt activele și ce sunt pasivele. În cartea mea *Tată bogat, tată sărac*, le-am definit simplu, după cum urmează: un activ este ceva care-ți aduce bani *în* buzunar; un pasiv este ceva care-ți ia bani *din* buzunar. Nu este nimic rău în a te bucura de pasivele tale — atât timp cât continui să te plătești întâi pe tine însuși și să achiziționezi pasive cu venitul generat de activele tale. În exemplul de mai sus, mi-am folosit activele ca să achiziționez un pasiv, iar în final, m-am ales cu Bentley-ul, dar păstrându-mi activele.

În diagrama de mai jos, vei găsi și alte exemple de active care plătesc pentru pasive.

Îți pot da mai multe exemple concrete din care reiese cum am făcut eu și Kim ca să achiziționăm pasive de lux, dar totodată îmbogățindu-ne, nu sărăcind. Cum am spus și mai devreme, nu cred că trebuie să trăiesc sub posibilitățile mele. Cred că trebuie mai întâi să-mi cresc nivelul de trai și apoi să mă bucur de viață. O persoană cu un IQ financiar mic nu știe să trăiască decât sub posibilitățile ei. Cu alte cuvinte, nu face decât să-și reducă cheltuielile. Dacă-ți refuzi lucrurile de lux în viață, ce rost are să mai trăiești?

Bilanț

Active	Pasive
Apartament	Rezidență permanentă

Bilanț

Active	Pasive
Producție de petrol	Casă pe plajă

Pontul nr. 4: cheltuiește bani ca să devii bogat. Când are dificultăți financiare, majoritatea populației își reduce cheltuielile în loc să cheltuiască bani. Acesta este un motiv pentru care atât de mulți oameni nu fac avere și nu reușesc s-o păstreze.

De exemplu, în lumea afacerilor, când vânzările unei companii încep să scadă, unul dintre primele lucruri pe care îl fac contabilii este să reducă cheltuielile. Și unele dintre primele cheltuieli pe care le taie de pe listă sunt cele pentru publicitate și promovare. Fără publicitate și promovare, vânzările scad și mai mult și problema se agravează.

Un semn de inteligență mare în plan financiar este faptul de a ști când să cheltuiești și când să reduci cheltuielile. Când eu și Kim ne-am dat seama că avem probleme, în loc să-i permitem contabilei Betty să reducă cheltuielile și să plătească mai întâi facturile, am început să vindem la scară largă, să facem marketing și să ne ocupăm de promovarea serviciilor noastre. Am investit timp, bani și energie în creșterea venitului nostru. Nu am redus cheltuielile.

La locul de muncă, sunt mulți patroni sau manageri care profită de pe urma celor slabi — oameni care au nevoie de slujbă și de bani. Există oameni care se folosesc de slăbiciunea muncitorilor ca să-i facă și mai slabi. De exemplu, în cadrul multor companii mari, angajaților li se taie din salariu și/sau li se dau mai multe sarcini de lucru pentru a-i face să muncească mai mult. Dacă demisionezi, compania nu-și face probleme, pentru că știe că va găsi imediat pe altcineva în locul tău. Acesta este mersul lucrurilor.

Așa mergeau lucrurile și la compania Xerox. Când îmi făceam treaba bine, în loc să primesc o mărire de salariu, șefii îmi limitau aria de acțiune, îmi măreau cota și-mi tăiau din salariu. Era felul lor de a mă face să fiu mai productiv. La început, m-am enervat foarte tare. Am vrut să-mi dau demisia... și aproape că am făcut-o.

Dacă nu era tatăl meu bogat, aș fi demisionat. El m-a făcut să înțeleg că Xerox îmi oferea training în afaceri. Cei de acolo mă învățau cum să obțin mai multe lucruri cu resurse mai puține. Mă făceau mai puternic. În momentul în care mi-am dat seama de avantajul acestui fel de a face afaceri, am devenit un om de afaceri mai bun. Am învățat să folosesc presiunea exercitată asupra mea în avantajul meu.

Când eu și Kim i-am spus lui Betty să ne plătească mai întâi pe noi, iar abia apoi să se ocupe de plata taxelor și a facturilor, am făcut asta pentru a reuși să devenim mai puternici, mai eficienți în

lumea afacerilor. În loc să ne plângem, să dăm înapoi și să ne plătim datoriile când creditorii ne sunau și ne amenințau, noi am folosit presiunea exercitată de ei ca să căpătăm forță și să facem mai mulți bani.

Când oamenii mă critică și spun minciuni ca să mă doboare, mă folosesc de negativismul lor ca să devin mai optimist și mai hotărât să am succes.

Când mă confrunt cu probleme, mă folosesc de ele ca să devin mai inteligent și mai mare decât problemele respective.

Zi de zi

Alocarea banilor este un proces foarte important pe care trebuie să-l înveți foarte bine. Studiază-l treptat, zi de zi. În loc să ne certăm din cauza banilor, eu și Kim am ales să discutăm și să învățăm mai multe despre bani și despre noi înșine în timp ce ne ocupăm de planificarea banilor. Situația noastră financiară nu s-a îmbunătățit peste noapte, dar s-a îmbunătățit. Dacă muncești serios la procesul de planificare, astfel încât să obții un excedent bugetar, te vei transforma într-un om bogat. La asta se referă alocarea — să folosești ceea ce ai, chiar dacă nu ai niciun ban, pentru a deveni mai bun, mai puternic și mai bogat.

Cum te poate face sărăcia bogat

Din nou, definiția bugetului este: „un plan de perspectivă a veniturilor și cheltuielilor”. De remarcat că bugetul nu este un plan de perspectivă a banilor. Este vorba despre perspectiva resurselor. O lecție foarte importantă pe care am învățat-o de la tatăl meu bogat a fost că *o problemă financiară este o resursă* — dacă rezolvi problema. Dacă ajungi să tratezi problemele financiare precum lipsa banilor, zgârcenia șefului sau nenumăratele datorii ca pe niște resurse și oportunități de învățare, vei obține încet și sigur un excedent bugetar.

Lecția pe care mi-a dat-o tatăl meu bogat cu privire la inteligența în plan financiar se referă, de fapt, la găsirea unor resurse din care poți învăța ceva. El m-a învățat să găsesc astfel de resurse

și să transformăm problemele în oportunități. Tata îmi spunea: „Copil fiind, am fost sărac. Astăzi sunt bogat pentru că am văzut în sărăcie o oportunitate de îmbogățire. Sărăcia a fost o resursă foarte importantă pe care mi-a dat-o Dumnezeu ca s-o folosesc pentru a deveni bogat.“

Datorii bune și datorii rele

Există două tipuri de datorii: datorii bune și datorii rele. Ca să fiu mai precis, datoriile bune sunt datoriile care te fac mai bogat și pe care le amortizează (le plătește) altcineva în locul tău. Datoriile rele sunt datoriile care te fac sărac și pe care trebuie să le amortizezi singur.

Banii îi împing pe oameni să facă lucruri stupide. De exemplu, mulți oameni fac câte-un lucru nebunesc în plan financiar, precum faptul de a-și cumpăra o casă mare, de a monta o piscină în curte și de a plăti facturile cu cărțile de credit, după care pun casa gaj pentru a obține un împrumut bancar cu care vor achita datoriile făcute cu cărțile de credit. Așa ajungi să te afli într-o situație rea și să agravezi lucrurile — creând un deficit bugetar.

Guvernul american face același lucru. Mulți oameni de la conducere cred că problemele se rezolvă cu bani. Cu așa o gândire, problemele se agravează și e nevoie de tot mai mulți pentru soluționarea lor, ceea ce duce la apariția unui deficit bugetar.

Lumea de azi are o problemă foarte serioasă: datoriile rele excesive. Datoriile rele sunt datorii ce rezultă dintr-un pasiv. Datoriile rele sunt o povară pentru națiuni, companii și indivizi. Ca să devii mai bogat, trebuie să tratezi datoriile rele ca pe o oportunitate, o resursă cu ajutorul căreia poți să te îmbogățești, și nu să sărăcești.

Dacă datoriile rele te trag înapoi, atunci s-ar putea ca tu însuși să fii cel mai mare dușman al tău. Când oamenii fac datorii rele ca să-și rezolve problemele, fără îndoială că acestea din urmă se agravează. Sugestia mea este să privești problema datoriilor rele ca pe o oportunitate din care poți învăța și prin care poți deveni mai inteligent.

După ce una dintre afacerile mele a dat faliment, am pierdut aproape un milion de dolari. După ce am vândut din activele companiei și din activele proprii, am mai rămas cu o datorie de 400 000 de dolari. Ca să rezolvăm problema datoriilor rele, eu și Kim am făcut un plan prin care să le eliminăm pe toate. Iarăși, în loc să reducem cheltuielile, am instruit-o pe Betty să ne mențină pe linia de plutire și ne-am folosit problema respectivă ca să devenim mai bogați, și nu mai săraci. Cu alte cuvinte, am devenit mai bogați plătind întreaga datorie. Am continuat să achităm impozitele, să economisim și să investim, plătind, totodată, întreaga datorie rea.

(Dacă vrei să știi mai multe despre cum am scăpat eu și Kim de datoriile rele, am creat un CD numit *How We Got Out of Bad Debt* [Cum am scăpat de datoriile rele], care este însoțit și de un manual cu instrucțiuni, pe post de ghid pentru oamenii care au datorii rele. Îl poți comanda pe site-ul nostru, www.richdad.com, la un preț convențional plus transportul.)

Gândindu-mă retrospectiv la nenumăratele noastre datorii rele, mă bucur că eu și Kim am devenit mai inteligenți în ceea ce privește planificarea banilor, prin faptul că am rezolvat problema respectivă. Deși nu-mi doresc să mai am niciodată datorii așa de mari, mă bucur că am învățat ce era de învățat din problema aceea și că am rezolvat-o.

Când eu și Kim am fost strâmtorați cu banii, am privit problema pe care o aveam ca pe o resursă cu ajutorul căreia puteam să facem mai mulți bani. În loc să trăim sub posibilitățile noastre financiare sau să facem alte datorii rele ca să plătim acea mare datorie rea, noi am tratat problema ca pe o resursă cu ajutorul căreia puteam găsi și alte resurse; am tratat-o ca pe o oportunitate de a învăța și de a ne îmbogăți.

Ține minte!

IQ-ul financiar nr. 3, cum să-ți aloci banii, la fel ca IQ-ul financiar nr. 2, este măsurat în procente, mai precis în funcție de procentul din venit care merge în coloana activelor.

Dacă-ți este prea greu să renunți la 30% din venitul tău în acest scop, atunci pornește cu 3%. De exemplu, dacă ai un venit de 1 000 de dolari, în loc să aloci 300 de dolari, sau 30%, pentru active, direcționează numai 3%, sau 30 de dolari, din el. Dacă lipsa acestui procent de 3% din venit îți îngreunează viața, este un semn bun. Este bine să duci o viață grea, dacă acest lucru îți oferă posibilitatea de a găsi resurse prin care să te îmbogățești.

Cu cât este mai mare procentul din venit care merge în coloana activelor, cu atât IQ-ul tău financiar nr. 3 va deveni mai mare. În prezent, eu și Kim direcționăm aproximativ 80% din venitul nostru către coloana activelor și facem tot posibilul să supraviețuim cu restul de 20%. De asemenea, nu știm ce înseamnă să spui „nu-mi permit”; altfel spus, *refuzăm să trăim sub posibilitățile noastre*. Continuând să acceptăm noi provocări, descoperim împreună noi resurse de îmbogățire, ducând o viață împlinită și înregistrând un excedent bugetar.

CAPITOLUL 6

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier

În data de 9 august 2007, bursa de valori a scăzut cu aproape 400 de puncte. Rezerva Federală și băncile centrale din toată lumea au început să injecteze miliarde de bani lichizi în economie ca să se asigure că nu se instalează panica în rândul populației.

Piața era încă agitată a doua zi. În timp ce mă pregăteam pentru o nouă zi, crainicul unei emisiuni matinale difuzate la TV intervieuva trei analiști financiari cu privire la problema respectivă. Sfatul lor unanim a fost: „Nu intrați în panică! Nu se va schimba nimic!”

Când li s-a cerut un al doilea sfat, toți trei au spus: „Puneți bani deoparte, scăpați de datorii și investiți pe termen lung într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale.” În timp ce mă bărbieream, m-am întrebat dacă acești experți financiari merseseră toți trei la aceeași școală de papagali.

În final, o consultantă a spus, la un moment dat, ceva diferit. Ea a învinuit piața imobiliară pentru căderea bursei de valori, condamându-i pe investitorii lacomi, pe agenții imobiliari lipsiți de scrupule și pe prădătorii care oferă împrumuturi ipotecare, vinovați de uriașa problemă a ipotecilor cu grad mare de risc, fapt care, desigur, a dus la prăbușirea bursei de valori.

Consultanta cu pricina a afirmat: „Le-am spus clienților mei că afacerile imobiliare sunt riscante și că mai bine se țin departe de ele. Imobilele sunt o investiție riscantă și investitorii ar trebui să investească pe termen lung în acțiuni *blue chip*¹ și în fonduri mutuale.“

În timp ce analista financiară de la televizor își încheia atacul la adresa sectorului imobiliar, soția mea a intrat în cameră și mi-a spus: „Să nu uiți că astăzi încheiem contractul pentru achiziționarea complexului rezidențial de 300 de apartamente.“

Dând din cap, i-am spus: „Nu uit. Voi fi acolo.“

În timp ce mă îmbrăcam, mă gândeam: „Ce amuzant! Consultanta financiară spunea că investițiile în domeniul imobiliar sunt riscante. Piețele imobiliare se prăbușesc, iar eu și Kim cumpărăm un bloc de 17 milioane de dolari în Tulsa, Oklahoma... și suntem entuziasmați. Oare trăim pe aceeași planetă?“

Noul capitalism

În data de 9 august 2007, când investitorii pierdeau miliarde de dolari, Banca Rezervelor Federale a Statelor Unite injecta miliarde de dolari în sistemul bancar, făcând tot ce-i stătea în putere să prevină panica din rândul celor preocupați de afacerile imobiliare, bursă și obligațiuni. Această injectare de capital este un exemplu al modului în care operează noul capitalism, un sistem economic construit pe datorii și pe caracterul manipulator al băncilor centrale, care s-au jucat cu resursele mondiale de bani. Acest lucru echivalează cu folosirea cărții de credit pentru achitarea datoriilor făcute cu cartea de credit.

Mai târziu în acea săptămână, am fost invitat la două emisiuni televizate și încă trei radiofonice ca să comentez căderea bursei. Gazdele voiau să știe ce părere am despre acest lucru, precum și

¹ Termenul de *blue chip* este o etichetă folosită pentru companiile cotate la bursă considerate cele mai solide, mai eficiente și mai stabile de pe piață. Companiile *blue chip* vând, de obicei, produse și servicii renumite și larg acceptate. O caracteristică principală a acestor companii o reprezintă performanțele financiare pozitive inclusiv în perioadele dificile, ceea ce contribuie la consolidarea renumelui de companie puternică și capabilă de dezvoltare (*n. red.*).

despre faptul că Rezerva Federală injectează bani pe o piață aflată în prăbușire. De asemenea, gazdele emisiunilor voiau să știe dacă Banca Rezervelor Federale ar trebui să salveze piața prin scăderea dobânzilor. În cadrul tuturor interviurilor pe care le-am dat, am spus: „Nu-mi place că băncile centrale manipulează piețele. Nu cred că guvernul ar trebui să se bazeze pe fondurile speculative și pe instituțiile financiare bogate, apărându-le de propriile greșeli cauzate de lăcomie.” Am mai spus, de asemenea: „Îmi pare rău pentru cei de jos. Într-o singură zi, milioane de oameni foarte muncitori, oameni care nu se joacă cu banii, și-au văzut casele devalorizându-se pe piața imobiliară, economiile depreciindu-se pe piața obligațiunilor și portofoliile de pensii scăzând în valoare la bursa de valori.”

Când am fost întrebat dacă voi continua să investesc, am răspuns: „Da.” Când am fost întrebat dacă mi se pare riscant să investești într-o piață în cădere, am răspuns: „Întotdeauna e riscant.” Apoi am adăugat: „Urcușurile și coborâșurile pieței nu-mi afectează deciziile de a investi într-un *anumit lucru* și nici *motivele* pentru care investesc.”

Două puncte de vedere

Deși nu mi-a fost adresată, mă gândeam că ar fi fost mai bună o întrebare precum: „Care este diferența dintre verdictul pesimist dat de consultanta financiară cu privire la piața imobiliară și punctul meu de vedere în legătură cu investițiile în imobile?” Sau: „De ce eram eu atât de entuziasmat pentru faptul că achiziționez în continuare proprietăți, în timp ce foarte mulți oameni intrau în panică?”

În acest capitol, voi da răspunsurile la aceste întrebări făcând referire la două concepte financiare: *control* și *efectul de levier*.

Așa cum am spus de mai multe ori în această carte, regulile financiare s-au schimbat în 1971 și 1974. Acum, există reguli noi și un capitalism nou. În 1974, milioane de muncitori și-au pierdut salariul pe viață, cunoscut ca pensie cu beneficiu definit. S-au văzut nevoiți să economisească și să contribuie la planuri de pensie. Problema este că, în general, oamenii sunt pregătiți foarte

prost în materie de finanțe, motiv pentru care nu investesc așa cum ar trebui în pensia lor. O altă problemă este, potrivit noilor reguli ale capitalismului, că muncitorii trebuie să investească în active pe care nu le pot *controla* sau *spori prin efectul de levier*. În perioadele în care cade piața, tot ce poate face majoritatea populației este să privească neputincioasă la uraganul financiar care-i atacă avutul și securitatea financiară.

Noul capitalism direcționează banii a milioane de muncitori în investiții asupra cărora au un *control* foarte mic și pe care nici nu le pot *spori prin efectul de levier*. Pentru că dețin controlul asupra investițiilor mele — să luăm drept exemplu investiția în complexul rezidențial de 300 de apartamente —, nu sunt așa de afectat de prăbușirea pieței. Pentru că dețin controlul, pot face și mai mulți bani într-un timp mai scurt și cu risc scăzut și pot minimiza efectul pe care-l pot avea boomul și căderea pieței asupra investițiilor mele.

Piața a fost în cădere mult timp

Cum am scris și mai devreme, publicația *USA Today* a făcut un sondaj și a aflat că cea mai mare temere a populației americane nu e terorismul, ci frica de a rămâne fără bani la vârsta pensionării. După 9 august 2007, sunt sigur că această teamă s-a răspândit puțin mai mult.

Oamenii au motive să fie îngrijorați. Dacă te uiți la cele două grafice de mai jos, poți observa care este efectul schimbărilor regulilor din 1971 și 1974 asupra valorii bursei de valori. După cum vei remarca, bursa era, de fapt, în cădere de multă vreme.



Indicele Dow pentru dolar



Indicele Dow pentru aur

Exact ca în cazul imobilelor, pe măsură ce banii cresc ca preț, puterea lor de cumpărare scade, de fapt. Această scădere a puterii monetare de cumpărare diminuează siguranța financiară viitoare a celor mai mulți muncitori. Graficele anterioare indică faptul că, în viitor, oamenii vor avea un trai mai scump.

Dacă nu-și mărește veniturile prin efectul de levier, majoritatea clasei muncitoare nu poate pune destui bani deoparte pentru viitor, deoarece cu cât economisește mai mulți bani, cu atât aceștia se devalorizează mai mult. Acest concept este ilustrat foarte bine printr-o poveste amuzantă despre economia germană dinaintea venirii lui Hitler la putere. Se zice că o femeie s-a dus cu o roabă plină cu bani la brutărie numai ca să-și cumpere o pâine. După ce a negociat prețul pâinii, ea a ieșit din brutărie ca să ia bani din roabă și să achite pâinea, numai că cineva i-o furase și o lăsase falită. Așa pățesc și americanii care pun bani deoparte.

Câți bani trebuie să pună deoparte un pensionar ca să-și permită să nu lucreze într-o economie în care inflația este așa de mare? Ce se întâmplă dacă ești la pensie și ai nevoie de o operație care-ți poate salva viața, dar care nu poate fi acoperită de asigurarea medicală? Ce faci dacă ai o pensie foarte mică?

De aceea este atât de important IQ-ul financiar nr. 4, cum să ai profit prin efectul de levier. Grație creșterii venitului prin efectul de levier, banii tăi se înmulțesc cu ajutorul banilor altor persoane. Dacă IQ-ul tău financiar nr. 3 este mare, poți plăti taxe din ce în ce mai mici pentru acest lucru.

Ce este efectul de levier?

În termeni foarte simpli, definiția efectului de levier este aceasta: *a obține mai mult din mai puțin*. O persoană care-și pune banii la bancă, de exemplu, nu folosește efectul de levier. Bani depuși sunt banii persoanei respective. Rata efectului de levier pentru un dolar economisit este de 1:1. Economul își depune toți banii la bancă.

Pentru achiziționarea complexului rezidențial de 300 de apartamente, banca mi-a dat 80% din necesarul de 17 milioane de dolari, cât valora investiția. Cu acești bani luați din bancă, rata efectului de levier a fost, în cazul meu, de 1:4. Pentru fiecare

dolar pe care îl investesc în această afacere, banca îmi împrumută 4 dolari.

Atunci, de ce a spus analista financiară la televizor că investițiile în imobile sunt riscante? Repet, totul ține de *control*. Dacă unui investitor îi lipsește inteligența în plan financiar necesară pentru a-și controla investiția, folosirea efectului de levier este foarte riscantă. Din moment ce analiștii financiari îi sfătuiesc pe oameni să facă investiții în lucruri pe care nu le pot *controla*, ei n-ar trebui să se bazeze pe *efectul de levier*. A investi prin efect de levier în ceva asupra căruia nu deții controlul e totuna cu a apăsa pe pedala de accelerație a unei mașini fără volan.

În general, cei afectați de căderea pieței imobiliare sunt oamenii care contau pe faptul că piața imobiliară va crește și va duce la mărirea valorii caselor lor. Mulți oameni au împrumutat bani bazându-se pe faptul că locuințele lor vor crește în valoare. Acum, casele lor valorează chiar și mai puțin decât suma pe care o datorează. Acești oameni n-au niciun fel de control asupra investițiilor personale și sunt la mila pieței.

Mulți proprietari de case care pot încă să-și plătească ipoteca sunt afectați de deprecierea imobilelor lor. Ei sunt martori la modul în care li se reduce capitalul. Când prețurile locuințelor scad, mulți proprietari cred că au pierdut bani. Uneori, acest lucru este numit *efectul bogăției*. Datorită inflației, care nu înseamnă creșterea în valoare a activelor, ci scăderea puterii de cumpărare a dolarului, mulți oameni se simt mai bogați pe măsură ce valoarea caselor lor pare să crească. Iar când se simt mai bogați, ei împrumută bani mai mulți (efectul de levier) și cheltuiesc mai mult pe pasive. Acesta este un rezultat direct al noului capitalism, o dezvoltare economică bazată pe declinul dolarului și pe creșterea datoriilor.

Valoarea mea nu se bazează pe activul net

Efectul bogăției își are originea în iluzia activului net. Activul net este diferența dintre valoarea posesiunilor tale și datoriile tale. Când crește valoarea caselor, majoritatea oamenilor se iluzionează că îi crește și activul net. Pentru aceia dintre voi care au citit celelalte cărți ale mele, s-ar putea să știți deja că eu consider că activul net nu are *nicio valoare*, din următoarele trei motive:

1. Adesea, activul net este estimat pe baza *opiniilor*, iar nu pe baza *faptelor*. Valoarea unei case este doar o estimare de preț. Nu vei ști care este adevăratul ei preț până când n-o vinzi. Acest lucru înseamnă că mulți oameni umflă valoarea estimată a caselor lor. Ei vor afla cum stau lucrurile numai în momentul în care-și vând casa, atunci vor știu care sunt prețul real și valoarea reală a acesteia. Din păcate, probabil că mulți oameni au împrumutat deja bani pe fondul valorii estimative a casei lor și poate că datorează mai mult decât ar primi dacă și-ar vinde locuința.
2. Adesea, activul net se bazează pe posesiuni care au o valoare în scădere. Când completez un formular de credit, am voie să enumăr majoritatea posesiunilor mele din coloana activelor. Am voie să enumăr costumele, cămășile, cravatele și pantofii mei ca active, exact așa cum pot menționa mașinile personale. Însă o cămașă folosită are o valoare foarte mică și o mașină folosită are o valoare considerabil mai mică decât o mașină nouă.
3. Creșterea activului net se produce, adesea, în funcție de scăderea dolarului. O parte din valoarea estimată a unei case se datorează deprecierii dolarului. Cu alte cuvinte, casa nu crește în valoare. Doar că ai nevoie de mai mulți dolari ca să cumperi aceeași casă, pentru că guvernul și băncile centrale continuă să injecteze bani falși în sistem ca să păstreze economia pe linia de plutire și ca să întrețină iluzia de fericire pe care o dă prosperitatea.

Cea mai mare teamă a politicienilor

Am folosit cuvintele „iluzia de fericire pe care o dă prosperitatea” pentru că cea mai mare teamă a politicienilor și a birocraților sunt oamenii nemulțumiți. De-a lungul istoriei, regii, reginele și conducătorii au fost dați jos de la putere și chiar executați când oamenii au devenit *nemulțumiți*. Poate îți mai amintești că francezii i-au tăiat capul reginei Maria Antoaneta și că rușii i-au executat pe ultimul lor țar, pe soția și pe copiii acestuia.

Vechiul capitalism s-a bazat pe concepte economice dure. Noul capitalism se bazează pe o economie care induce *fericirea*.

Cât timp activul net al unei persoane crește, iluzia de prosperitate, bazată pe datorii, nu pe producție, persistă. Cine are nevoie de libertate când dispune de diverse lucruri? Atât timp cât economia mondială îi permite guvernului Statelor Unite și consumatorului din Statele Unite să împrumute bani și să cheltuiască, feeria economiei globale va continua. Dacă visul se va transforma într-un coșmar și dacă această fericire se va dizolva, oamenii se vor agita din nou. Poate că nu va fi vorba de o agitație fizică, ci de una politică, profesională și financiară.

Valoare independentă de inflație

Valoarea complexului meu rezidențial de 17 milioane de dolari este independentă de inflație sau de prețul clădirii. Deși prețul este important, nu mă bazez pe faptul că acesta va crește ca prin minune, așa cum nu s-a mai văzut vreodată pe piața imobiliară. Fericirea mea nu ține de creșterea activului net. Nu-mi fac griji pentru o eventuală cădere a pieței, care m-ar putea face nefericit. De aceea boomurile și căderile pieței nu mă interesează prea mult.

Valoarea complexului meu rezidențial se bazează pe chiria pe care mi-o plătesc chiriașii. Cu alte cuvinte, *adevărata valoare a proprietății este cea la care o evaluează chiriașii*. Dacă un chiriaș crede că un apartament valorează 500 de dolari pe lună, aceasta este valoarea proprietății respective. Dacă pot să-i determin pe chiriașii mei să estimeze proprietățile mele la o valoare mai mare, eu sunt cel produce aprecierea, și nu piața. Dacă cresc chiriile la apartamente fără ca acestea să înregistreze o creștere a valorii estimate, locatarul se mută în complexul rezidențial de peste stradă.

Valoarea *imobilelor închiriate*, în acest caz, a complexului meu rezidențial, depinde de slujbe, salarii, detalii demografice, industria locală și de oferta și cererea de locuințe la un preț pe care și-l permit chiriașii. În perioadele în care oferta de locuințe scade, crește, în general, cererea de imobile de închiriat. Deci cererea și chiriile cresc. Dacă crește chiria, valoarea *proprietății mele date spre închiriere* poate crește, chiar dacă valoarea *proprietății rezidențiale* scade.

Există trei motive specifice pentru care nu mă îngrijorează căderea pieței când vine vorba de achiziționarea unui complex rezidențial de 300 de apartamente. Un motiv este că orașul Tulsa din Oklahoma are o industrie petrolieră foarte dezvoltată. Acolo există din plin slujbe foarte bine plătite. În industria petrolieră este nevoie de muncitori, iar muncitorii relocați au nevoie de locuințe închiriate. Al doilea motiv este că un colegiu local din apropierea complexului rezidențial își dublează numărul de studenți, dar nu și numărul de unități de locuit din campus, ceea ce crește cererea pentru apartamente de închiriat. După cum știu mulți dintre noi, din generația *babyboom* a rezultat o altă generație numeroasă numită *echo boom*, formată din 73 de milioane de tineri care intră acum la facultate. Majoritatea acestor tineri vor închiria locuințe. Al treilea motiv este că dobânda fixă la împrumutul pe care l-am făcut este foarte mică. Nu fluctuațiile pieței, ci ratele cu dobândă mică, cheltuielile reduse și creșterea venitului vor crește valoarea proprietății mele.

Un asemenea lucru înseamnă că acest complex rezidențial de 300 de apartamente este atât sub *controlul* meu, cât și sub *efectul de levier*. În calitate de investitor în acest complex, sarcina mea este să cresc rata efectului de levier de la 1:4 până la 1:10 — de exemplu, să dublez valoarea proprietății prin diverse inițiative, și nu bazându-mă pe piață. Și atât timp cât dețin controlul, pot face acest lucru.

Efectul de levier nu este riscant

Mulți consultanți financiari îți vor spune că toate câștigurile mai mari presupun un risc mai mare. Cu alte cuvinte, că efectul de levier este riscant. Fals! Efectul de levier nu este riscant decât atunci când oamenii investesc în active asupra cărora nu dețin controlul. Dacă o persoană deține controlul, efectul de levier presupune un risc foarte mic. În general, consultanții financiari spun că toate câștigurile mai mari presupun un risc mai mare pentru că, efectiv, ei nu oferă decât investiții care permit un control foarte mic.

Cum am menționat mai sus, complexul meu rezidențial de 17 milioane de dolari din Tulsa este o investiție pentru care pot folosi liniștit efectul de levier deoarece dețin controlul asupra

operațiunilor, acestea (adică strângerea banilor din chirii, o parte a venitului meu) fiind cele care determină valoarea investiției. O casă nu este o investiție bună. În cazul acesteia, efectul de levier este riscant, pentru că nu controlezi valoarea casei. Aceasta ține de mersul pieței și de puterea de cumpărare a monedei cu care achiziționezi casa. Iar aceste lucruri sunt incontrolabile.

Ce este controlul?

Cel mai mare defect al hârtiilor de valoare, precum economiile, acțiunile, obligațiunile, fondurile mutuale și fondurile de investiții tranzacționate la bursă, este *lipsa* de control asupra acestora. Pentru că nu deții controlul asupra lor, este dificil și riscant să folosești efectul de levier. Din cauză că activele sub formă de hârtii sunt foarte puțin controlabile, este dificil să obții un împrumut bancar pentru a investi în acest tip de active. Așadar, ce este controlul?

Următoarea diagramă (situație financiară) ilustrează patru dintre principalele tipuri de control pe care și le doresc băncile și investitorii profesioniști.

Cont de profit și pierdere

Venituri Vânzări Chirii
Cheltuieli Costuri operaționale

Bilanț

Active Afaceri Imobile	Pasive Datorii
------------------------------	-------------------

În calitate de antreprenor, eu dețin controlul asupra lucrurilor menționate în cele patru coloane corespunzătoare situației financiare a afacerilor mele. De asemenea, în calitate de investitor imobiliar, dețin controlul asupra faptelor menționate în cele patru coloane corespunzătoare situației financiare a investițiilor mele.

Secretul controlului este inteligența în plan financiar

Controlul ține de inteligența în plan financiar. Aceasta îți asigură un control mare, iar IQ-ul financiar îți măsoară câștigurile în bani obținute grație inteligenței în plan financiar. Să luăm ca exemplu complexul rezidențial de 300 de apartamente din Tulsa.

1. Coloana veniturilor. După achiziționarea proprietății, primul pas pe care trebuie să-l fac este să măresc chiria. Proprietatea este deja profitabilă și banii vin din chiriile existente până acum. Cu alte cuvinte, câștig bani încă din prima zi din investiția aceasta. Chiar și așa, obiectivul sau planul meu de afacere este să măresc chiria per unitate cu 100 de dolari pe lună în decurs de trei ani prin următoarele mijloace:

1. creșterea chiriilor existente care sunt sub nivelul pieței;
2. instalarea de spălătorii și uscătoare în toate imobilele și perceperea unei taxe aferente chiriei;
3. efectuarea unei serii de îmbunătățiri ale proprietății, externe (peisajul) sau interne (zugrăvit).

Toate acestea pot fi efectuate cu banii luați din bancă, și nu cu ai mei. Când le-am prezentat celor de la bancă planul de afaceri, introdusesem în el și aceste îmbunătățiri, deci costurile necesare pentru ele au fost incluse în suma totală împrumutată. Creșterea chiriei pentru 300 de locuințe cu 100 de dolari în decurs de trei ani sporește întregul venit lunar al proiectului cu 30 000 de dolari pe lună sau cu 360 000 de dolari pe an. Această creștere a venitului este un exemplu de control și efect de levier.

Dacă planul funcționează, peste trei ani IQ-ul meu financiar nr. 4 (a avea profit prin efectul de levier) se va mări la infinit, pentru că sporirea venitului va fi realizată fără capital adițional de la investitori, deci doar prin administrarea în cunoștință de cauză a unui activ (control) în vederea obținerii unui profit din ce în ce mai mare. Mărirea IQ-ului financiar va fi *infinită* deoarece creșterea venitului va fi realizată prin controlul exercitat de investitor și prin banii băncii.

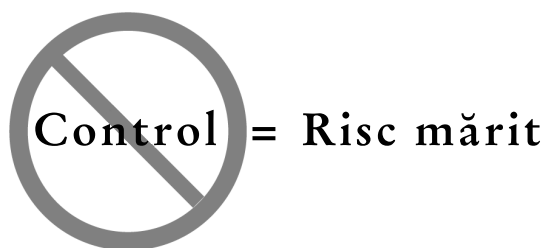
2. Coloana cheltuielilor. Următorul obiectiv controlabil este reducerea cheltuielilor. Acest lucru poate fi realizat în moduri diferite; de exemplu, reducând cheltuielile cu forța de muncă prin diminuarea cheltuielilor administrative. Având în vedere că eu și Kim deținem și alte proprietăți, multe dintre cheltuieli pot fi micșorate prin intermediul companiei principale. Acestea sunt numite uneori „cheltuieli de *back-office*“. Ele reprezintă cheltuielile pentru contabili, avocați și personalul administrativ. Alte cheltuieli care pot fi reduse printr-un management al costurilor mai bun și printr-o economie de producție în masă sunt cheltuielile pentru asigurare, impozite pe proprietate, consum de apă, întreținere și amenajarea birourilor. De asemenea, reînchirierea rapidă apartamentului duce la reducerea cheltuielii și creșterea venitului. De exemplu, în momentul în care un locatar îi informează pe cei din compania de management că se mută, publicăm un anunț pentru reînchirierea unității. De îndată ce e eliberat, echipa de curățenie vine și pune totul în ordine, astfel încât apartamentul să poată fi vizionat chiar în acea seară de către un potențial chiriaș. În multe cazuri, apartamentul este închiriat chiar înainte să se mute locatarul existent.

Evident, mulți investitori incompetenți nu reușesc să scadă cheltuielile, ba chiar le cresc acut prin transformarea proprietății într-o investiție proastă — pentru ei. Adesea, pentru că încearcă să economisească bani, ei nu reușesc să controleze calitatea chiriașilor și gradul de atracție al proprietății. În majoritatea cazurilor, proprietatea scade în valoare. Printr-o administrare bună a proprietății, eu și Kim putem transforma aceste proprietăți administrate prost, pe care ne place să le cumpărăm, în niște

investiții bune. Cu alte cuvinte, noi câștigăm bani buni de la investitorii nepricepuți.

Controlul managementului proprietății este esențial

După cum știm, managementul proprietății este unul dintre secretele profitabilității afacerilor imobiliare. Controlul managementului proprietății este esențial. Ca majoritatea investitorilor, și eu urăsc managementul proprietății. De aceea mi-am luat un partener, pe Ken McElroy, autorul cărții *The ABC's of Real Estate Investing*. Compania lui este, fără îndoială, cea mai bună în domeniu. Dacă vrei să afli mai multe informații despre managementul proprietății sau despre cum să crești valoarea imobilelor prin managementul proprietății, compania „Tată Bogat” îți pune la dispoziție mai multe cărți și produse audio create de Ken, prietenul și partenerul meu de investiții, a cărui companie conduce detașat în ceea ce privește managementul proprietății din sud-vestul Statelor Unite.



Unul dintre motivele pentru care mă țin departe de majoritatea tipurilor de acțiuni și fonduri mutuale este că nu am niciun control asupra pierderii — și, mai ales, asupra cheltuielilor de administrare, a bonusurilor și a taxelor. Mi se face rău când citesc despre vreun director lacom căruia tocmai i s-a mărit salariul chiar când valoarea acționariatului este în scădere. De exemplu, Robert Nardelli, directorul companiei Home Depot, avea un salariu de 38 de milioane de dolari pe an, plus un bonus anual

garantat de 3 milioane de dolari. Din păcate, lucrurile nu au mers bine și Nardelli a demisionat în cele din urmă, dar numai după ce comitetul director a convenit să-i dea 210 milioane de dolari ca să demisioneze.

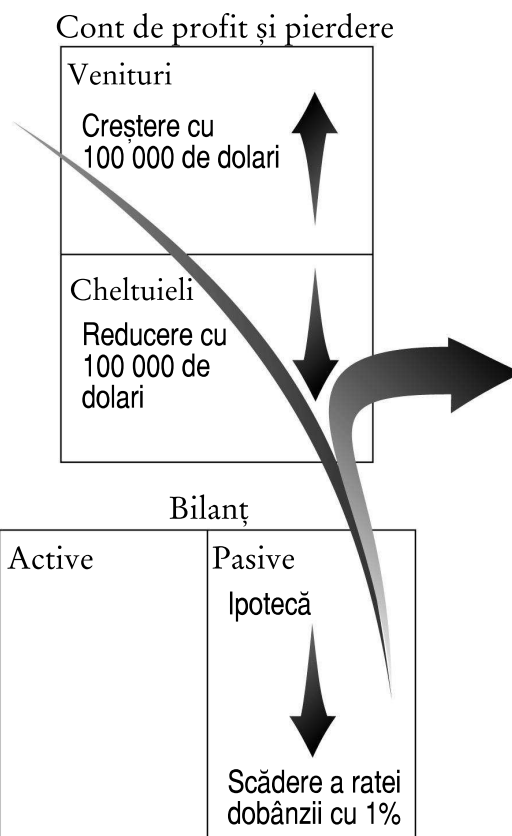
Eu consider că acest lucru este un adevărat jaf. De aceea nu-mi plac hârtiile de valoare. Majoritatea acestor active se află în administrarea unor masteranzi în gestiunea afacerilor și a unor angajați care se gândesc mai mult la finanțele lor decât la siguranța financiară a investitorului. Apropo, deși este mare, compensația oferită de comitetul director al companiei Home Depot nu este neapărat o excepție. Este o regulă.

3. Coloana pasivelor. Pentru complexul meu rezidențial de 300 de apartamente, rata dobânzii ipotecare era de doar 4,95%. Rata scăzută a dobânzii crește valoarea activului întregii proprietăți. Adăugând o a doua ipotecă cu o rată a dobânzii de 6,5%, am creat o rată combinată de aproximativ 5,5% (luând în considerare sumele diferite ale celor două împrumuturi). Această rată scăzută a dobânzii îmi asigură un control și un efect de levier importante. La o sumă de câteva milioane de dolari, o diferență de 1% are un impact mare asupra profitului net.

De exemplu, dacă economisești 1% la o ipotecă de 10 milioane de dolari, obții un profit de 100 000 de dolari în plus anual. După cum ilustrează diagrama din partea de sus a paginii următoare, reducerea datoriilor și a cheltuielilor pe care le implică rata dobânzii la datorii este, de asemenea, un exemplu de efect de levier.

4. Coloana activelor. Mărind chiriile, reducând cheltuielile și diminuând datoriile sau dobânda la datorii, valoarea proprietății crește.

După cum se observă în diagrama din josul paginii următoare, ce reprezintă situația financiară, a avea control și a schimba cifrele în direcția dorită înseamnă o formă de efect de levier și o funcție a inteligenței în plan financiar.



Cont de profit și pierdere

Venituri Creștere a profitului prin: 1. mărirea chiriilor; 2. reducerea cheltuielilor; 3. reducerea cheltuielilor ipotecare.
Cheltuieli

Bilanț

Active	Pasive
Creștere a profitului prin: 1. mărirea chiriilor; 2. reducerea cheltuielilor; 3. reducerea cheltuielilor ipotecare.	

Jocul cu mere

În prezent, luând în considerare urcușurile și coborâșurile pieței, mulți investitori par a fi niște amatori de carnaval care încearcă să prindă cu dinții merele care plutesc la suprafața apei dintr-un bazin¹. Pare distractiv, dar eu n-aș face asta zi de zi doar ca să mai câștig un ban.

Decât să văd cum prețul acțiunilor sau fondurilor mele mutuale crește și scade pe piață, prefer să dețin controlul asupra propriei situații financiare. Având inteligența necesară pentru a controla venitul, pierderile, datoriile și, în final, valoarea investiției mele, eu dețin controlul asupra finanțelor mele viitoare.

Investitorul nu deține controlul și nici nu beneficiază de efectul de levier cu privire la niciuna dintre cele patru coloane ale situației lui financiare referitoare la economii, acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale sau fonduri de investiții tranzacționate la bursă.

Scurtă recapitulare

Înainte de a continua să vă expun metode mai bune de obținere a efectului de levier și control, consider că este important să recapitulăm și să revizuiți aspectele la care am făcut referire până acum, înainte ca situația să devină mai complexă. Este vorba de șapte aspecte, după cum urmează:

Punctul nr. 1: există multe tipuri de efect de levier. Efectul de levier cu care sunt familiarizați cei mai mulți oameni este cel al datoriilor, adică efectul de levier obținut prin banii altor oameni. Există și alte tipuri de efect de levier, precum cel asigurat de inteligența în plan financiar, adică de controlul finanțelor. De fapt,

¹ Autorul face aluzie la un joc tradițional de Halloween. Se umple o cadă sau un recipient mare cu apă, iar în apă se pun niște mere. Întrucât merele au o densitate mai mică decât apa, ele se ridică la suprafață. Jucătorii (de regulă, copii) trebuie să prindă câte un măr cu dinții. Ei nu au voie să se folosească de mâini, motiv pentru care uneori, ca să nu trișeze, cei mici sunt chiar legați de mâini (*n. red.*).

toate cele cinci forme de inteligență în plan financiar — creșterea venitului, protejarea finanțelor împotriva prădătorilor, alocarea banilor, efectul de levier și informațiile din domeniu — sunt, toate, diferite forme de efect de levier. Efectul de levier se referă la orice aspect care-ți ușurează munca. Este mai ușor să muți un obiect greu cu ajutorul unui cărucior și este mai ușor să iei o decizie grea în materie de investiții când ai un IQ financiar mare.

Punctul nr. 2: majoritatea investitorilor plasează capitalul în titluri de valoare, active asupra cărora acești oameni au un control foarte mic. Printre hârtiile de valoare se numără: economiile, acțiunile, obligațiunile, fondurile mutuale și fondurile de investiții tranzacționate la bursă. Din cauză că aceste active permit un control foarte mic sau nu permit niciun fel de control, investitorii beneficiază de un efect de levier foarte mic, înregistrează profituri investiționale reduse și reflectă, desigur, un IQ financiar mic. Un om cu un IQ financiar mic obține, de exemplu, un profit de 5% la economii, plătind taxe pe profitul respectiv, iar apoi pierde aproape totul din cauza inflației.

Punctul nr. 3: creșterea profitului nu înseamnă creșterea riscului de investiție. Când consultanții financiari spun că mărirea profitului înseamnă creșterea riscului de investiție, au dreptate, dar numai în ceea ce privește titlurile de valoare. Dar se înșală când vine vorba de toate activele.

Pentru active ca afacerile sau proprietățile, trebuie să ai o inteligență mai mare în plan financiar și să exerciți un control mai mare asupra lor. Dar vei beneficia și de un efect de levier mai mare și cu un risc foarte mic. *Secretul acestui risc mic este inteligența crescută în plan financiar.* De aceea eu le recomand oamenilor să înceapă cu afaceri mici și să le mențină în acest stadiu, pentru că așa își măresc inteligența în plan financiar. Dacă gradul lor de inteligență în domeniu crește, și profiturile lor investiționale vor crește. Dacă gradul lor de inteligență este mic, atunci efectul de levier poate da o lovitură grea IQ-ului financiar, adică profiturilor din investiții.

Punctul nr. 4: cei mai mulți consultanți financiari nu sunt și investitori. Consultanții financiari sunt, pur și simplu, niște agenți de vânzări. Cei mai mulți dintre ei, chiar și mulți brokeri imobiliari, investesc numai în titluri de valoare, asta dacă investesc. Cei mai mulți beneficiază de un efect de levier foarte mic în plan profesional și financiar. În multe cazuri, ratele efectului de levier în plan profesional și financiar sunt, pentru ei, de 1:1. Această rată de 1:1 înseamnă că ei sunt plătiți numai și numai pentru munca lor — primind venitul zilnic pentru o zi de muncă.

În calitate de patron de afaceri, eu lucrez cu mii de oameni care mă sprijină. În calitate de investitor, ca în cazul complexului rezidențial de 300 de apartamente din Tulsa, am 300 de chiriași care mă ajută să-mi plătesc investiția, banca îmi împrumută 4 dolari pentru fiecare dolar pe care-l investesc în afacere și departamentul de taxe și impozite îmi acordă o deducere de taxe pe venit. Acestea sunt exemple de diferite forme de efect de levier.

Punctul nr. 5: educația financiară crește inteligența în plan financiar. Majoritatea populației investește în hârtii de valoare precum economiile, acțiunile, obligațiunile, fondurile mutuale și fondurile de investiții tranzacționate la bursă, pentru că nu are nevoie de control sau nu și-l dorește. Acești oameni nu-și doresc decât să-și lase banii pe mâna unui consultant în investiții care să facă treabă bună. Ochii care nu se văd se uită. Dacă vor să-și controleze mai bine investițiile, primul lucru pe care trebuie să-l facă oamenii în acest sens este să se instruiască în domeniul financiar, fapt care-i va ajuta să devină mai inteligenți în plan financiar. În acest fel, ei au toate șansele să beneficieze de un efect de levier mai mare și de un control mai bun asupra propriilor finanțe.

Punctul nr. 6: efectul de levier poate funcționa în două moduri. Efectul de levier te poate face atât bogat, cât și sărac. De aceea, pentru manipularea efectului de levier, trebuie să fii inteligent în plan financiar și să dispui de mecanisme de control financiar.

În cazul acțiunilor, un trader poate folosi efectul de levier în tranzacționare. Dacă un trader consideră că piața este în urcare, el poate folosi opțiunea de cumpărare la bursă, adică dreptul de a

achiziționa o acțiune la un anumit preț într-un anumit timp. De exemplu, dacă acțiunea costă 10 dolari astăzi, iar traderul simte că prețul ei va crește, el poate achiziționa o opțiune de cumpărare la bursă cu un dolar. Dacă traderul a avut dreptate și acțiunea a ajuns la 20 de dolari, traderul a câștigat 10 dolari în schimbul unui singur dolar. Dacă traderul consideră că piața e în scădere, el poate folosi o opțiune de vânzare la bursă.

Cu alte cuvinte, un trader are potențialul de a face bani, dacă prețul acțiunii crește sau scade. Totuși, problema este că traderul nu deține controlul asupra activului, ci controlează doar condițiile în care este comercializat acesta. Cum era de așteptat, majoritatea consultanților financiari care vând fonduri mutuale și recomandă diversificarea portofoliului spun că tranzacționarea unei acțiuni este riscantă — ceea ce este adevărat pentru cei lipsiți de experiență și training.

Pentru educația financiară a unui investitor, este foarte important ca acesta să învețe cum să comercializeze pe o piață, chiar și în afaceri imobiliare. Investorii imobiliari folosesc și ei opțiuni de tranzacționare. În domeniul imobilelor, opțiunea de cumpărare este cunoscută sub denumirea de plată inițială pe loc. Dacă faci speculă cu imobile, o cădere a pieței imobiliare poate fi dezastruoasă.

Datorită faptului că cea mai mare parte din investiția mea în imobile se bazează pe banii obținuți din închiriere și pe costurile operaționale ale unei proprietăți, fluctuațiile pieței nu mă afectează prea mult. Cu toate că, ocazional, mi se mai întâmplă și mie să revând o proprietate imediat după cumpărare, mai ales când apare un cumpărător care-mi oferă foarte mulți bani pe ea, în general prefer să cumpăr o proprietate și să colectez chiria și alte venituri pe o perioadă lungă de timp. Apoi, caut o altă proprietate ca s-o cumpăr și s-o păstrez.

Pentru cei care vor să știe mai multe despre cum să investească pe o piață fluctuantă, eu și Kim am creat un joc de strategie numit *CASHFLOW 202*, cu ajutorul căruia înveți să faci tranzacții cu bani de jucărie. *CASHFLOW 202* este o nouă ediție a jocului *CASHFLOW 101*. Îți recomand să începi cu acesta din urmă, înainte să treci la *CASHFLOW 202*.

Există cluburi *CASHFLOW* peste tot în lume, pentru oameni care vor să învețe jocurile înainte să le cumpere. Orice om care vrea să folosească efectul de levier trebuie să fie informat în plan financiar.

Punctul nr. 7: cu toate că cei mai mulți consultanți financiari recomandă diversificarea portofoliului de investiții, ei, de fapt, nu-l diversifică. Există două motive pentru care recomandările consultanților în privința diversificării portofoliului de investiții pot fi îndoielnice. Primul motiv este că aceștia investesc numai într-o categorie de active: hârtiile de valoare. Când, pe 9 și 10 august 2007, au apărut primele efecte ale prăbușirii pieței, diversificarea portofoliului nu a protejat investițiile în titluri de valoare. Al doilea motiv este că un fond mutual este deja o investiție diversificată. Este un amestec de acțiuni bune și rele. A cumpăra mai multe fonduri mutuale este totuna cu a lua mai multe multivitamine. Când cineva ia mai multe multivitamine, singurul lucru care s-o rește este urina persoanei respective.

Investitorii profesioniști nu-și diversifică portofoliul. După cum spune Warren Buffett: „Diversificarea portofoliului este o măsură de protecție împotriva ignoranței. Diversificarea portofoliului este inutilă pentru o persoană care știe ce face.”

Tatăl meu bogat spunea: „De a cui ignoranță te protejezi, de ignoranța ta, de ignoranța consultantului tău sau de ignoranța amândurora?”

În loc să-și diversifice portofoliile, investitorii profesioniști fac următoarele două lucruri. Unu, se concentrează doar asupra investițiilor mari. Astfel, economisesc bani și au profituri mai mari. Doi, se protejează împotriva riscurilor investiționale. Protecția este o altă expresie pentru asigurare. De exemplu, pentru complexul meu rezidențial de 300 de apartamente, trebuie să fac tot felul de asigurări, conform cerințelor băncii. Dacă proprietatea arde, asigurarea acoperă plata pentru ipotecă și pentru reconstruirea clădirii. Partea bună este că toate cheltuielile pentru asigurare sunt acoperite de banii luați pe chirii.

Două dintre principalele motive pentru care nu-mi plac fondurile mutuale sunt: unu, băncile nu împrumută bani, dacă le

ofer o garanție; și doi, companiile de asigurări nu fac asigurări pentru pierderea catastrofică generată de o eventuală prăbușire a pieței — de semnalat că toate piețele se prăbușesc odată și odată.

Efect de levier mai mare, profituri mai mari și risc investițional mai mic

Concentrarea, și nu diversificarea portofoliului, este secretul pentru obținerea unui efect de levier mai mare, a unor profituri mai mari și a unui risc investițional mai mic. Ca să te poți concentra asupra investiției tale, trebuie să fii foarte inteligent în plan financiar. Acest lucru înseamnă, pentru început, să știi cu ce scop investești. În lumea banilor, investitorii investesc din două motive: câștigul de capital și fluxul de lichidități.

1. Câștigul de capital. Mulți oameni consideră că investițiile sunt riscante tocmai pentru că investesc cu scopul de a realiza câștiguri de capital. De cele mai multe ori, investiția în câștig de capital este speculativă, ca un joc de noroc. Când o persoană spune: „Cumpăr această acțiune, acest fond mutual sau această proprietate imobiliară”, acea persoană investește cu scopul de a realiza un câștig de capital, o creștere a prețului activului. De exemplu, dacă eu aș fi cumpărat complexul de 17 milioane de dolari cu speranța de a-l vinde cu 25 de milioane de dolari, aș fi făcut investiție pentru câștig de capital. După cum se știe, investiția în câștiguri de capital implică achitarea unor taxe investiționale mai mari, în anumite țări.

2. Fluxul de lichidități. Investiția făcută cu scopul asigurării unui flux de lichidități este mult mai puțin riscantă. Să investești în fluxul de lichidități înseamnă să investești în profit. Dacă îmi pun economiile la bancă pentru o dobândă de 5%, investesc în flux de lichidități. Deși dobânda presupune un risc investițional mic, economiile îmi aduc un profit mic, iar dolarul continuă să se deprecieze. Când am cumpărat acel complex rezidențial de 300 apartamente, am investit cu scopul asigurării unui flux de lichidități. Doar că am investit pentru flux de lichidități folosind

banii băncii, ca să obțin un profit mai mare din investiție și să plătesc taxe mai mici. Este mai bine să folosești așa efectul de levier.

Care este scopul investiției tale?

Majoritatea consultanților financiari recomandă unei persoane să investească în fonduri mutuale pe termen lung când este tânără. Să investești pentru creștere înseamnă să investești pentru câștiguri de capital. Ei îi sfătuiesc pe investitorii mai în vârstă să transforme apoi fondurile lor de creștere în fonduri de venit sau anuități. Cu alte cuvinte, investește pentru disponibil de lichidități când ești mai în vârstă. Ei consideră că disponibilul de lichidități este mai puțin riscant și mai sigur.

Trei tipuri de investitori

Când vine vorba de câștig de capital sau de flux de lichidități, există trei tipuri generale de investitori. Acestea sunt:

1. Cei care investesc numai pentru obținerea unui câștig de capital. În lumea acționarilor, acești oameni sunt numiți *traderi*. Pe piața imobiliară, ei sunt numiți *speculanți*. Obiectivele lor de investiție sunt, în general, cumpărarea la un preț scăzut și vânzarea la un preț ridicat. Dacă analizăm cadranul banilor, traderii și speculanții imobiliari intră, de fapt, în secțiunea L, nu în secțiunea I. Ei sunt considerați traderi profesioniști, nu investitori. Pe lângă asta, în America, traderilor și speculanților imobiliari li se percep cele mai mari taxe din rândul celor care se încadrează în secțiunea L. Desigur, ei nu se bucură de beneficiile taxelor reduse de care au parte oamenii din secțiunea I.

2. Cei care investesc numai pentru obținerea unui flux de lichidități. Multor investitori le plac economiile sau obligațiunile pentru că le asigură un profit stabil. Unii investitori cumpără obligațiuni municipale numai pentru că acestea le asigură un profit neimpozabil. De exemplu, dacă un investitor cumpără o

obligațiune municipală neimpozabilă plătind o dobândă de 7%, randamentul efectiv al investiției (REI) este același cu randamentul obținut dintr-o investiție pentru care el plătește un impozit de 9%.

În afacerile imobiliare, mulți investitori preferă chiriile triplu nete. În cazul acestor chirii, investitorii au profit fără să plătească nimic pe taxe, reparații și asigurare. Chiriașul acoperă aceste costuri. În multe feluri, o chirie triplu netă este ca o obligațiune municipală, pentru că o mare parte din profit poate fi neimpozabilă sau impozitată eșalonat.

Deși îmi place chiria triplu netă, după cum era de așteptat, problema este găsirea unui chiriaș bun care să fie dispus să-mi asigure un profit mare. În prezent, în timp ce scriu, majoritatea proprietăților închiriate prin contract triplu net aduc un profit de aproximativ 5–6%. Deci situația nu e prea optimistă. Vestea bună este că, dacă sunt mai persistent, urmând să detaliez mai târziu această chestiune, s-ar putea să găsesc o proprietate care să-mi aducă un profit mult mai mare, beneficiind, totodată, de un efect de levier mai mare și folosind banii din bancă pentru a minimiza riscul investiției; de aceea, prefer imobilele închiriate prin contract triplu net, în detrimentul obligațiunilor municipale neimpozabile. Ceea ce ne aduce la al treilea tip de investitori.

3. Cei care investesc atât pentru obținerea unui câștig de capital, cât și a unui flux de lichidități. Cu ani în urmă, acționarii investeau atât pentru a avea un câștig de capital, cât și un flux de lichidități. Investitorii cu experiență încă au încredere în posibilitatea creșterii prețului unei acțiuni, precum și în plățirea investitorului în dividende. Dar asta se întâmpla în vechea economie, în vechiul capitalism.

În noul capitalism, majoritatea investitorilor în hârtii de valoare caută modalități ușoare de a face profit, modalități prin care să dea lovitura. În prezent, casele mari de investiții îi angajează pe cei mai inteligenți specialiști abia ieșiți de pe băncile facultății și folosesc puterea supercalculatoarelor și a modelelor computerizate ca să caute chiar și cel mai mic eșantion de piață pe care să-l exploateze. De exemplu, în cazul în care calculatorul detectează

un calcul diferențial de 1% la acțiunile tehnologice, de exemplu, casa de investiții va paria milioane de dolari în speranța că, în doar câteva ore, va câștiga un procent la acele milioane de dolari. Acesta este un efect de levier foarte mare și foarte riscant.

Aceste modele computerizate cauzează, de asemenea, o instabilitate mare pe piață și duc la căderea acesteia. Când bursa de valori anunță că programul de tranzacționare s-a terminat, ea se referă la oprirea acestor programe computerizate. Piața se prăbușește în cazul în care calculatoarele spun „vindeți”. În cazul în care calculatoarele spun „cumpărați”, piețele cresc și abia apoi se prăbușesc. Cu alte cuvinte, prețurile pot crește sau scădea fără un motiv fundamental sau legat de afaceri. Prețul unei acțiuni poate să nu aibă nicio legătură cu valoarea companiei, deoarece calculatoarele au creat o rezervă sau o cerere artificială. Dacă îți mai amintești, în era internetului¹ companiile care nu erau adevărate companii, bazându-se, mai degrabă, doar pe niște idei bune, au ajuns să aibă un capital estimativ de miliarde de dolari, iar companiile foarte valoroase au fost martorele unei scăderi foarte mari a prețului acțiunilor lor, aceasta fiind cauzată de fulgerătorul boom al internetului.

În această eră nouă a capitalismului, eu, ca investitor format în perioada veche, trebuie să fiu foarte inteligent ca să investesc în câștiguri de capital și flux de lichidități, beneficiind, totodată, și de efectul de levier al datoriilor și de avantaje de impozitare. De asemenea, trebuie să mă mențin deasupra tumultului pe care îl cauzează pe piață proaspeții absolvenți din domeniu și super-calculatoarele.

De exemplu, deși nu dețin controlul asupra investiției, am cumpărat de curând o acțiune deoarece compania, o companie veche, din era industrială, plătește dintotdeauna un dividend constant de 11%. Odată cu recenta prăbușire a pieței, când prețul acțiunilor a scăzut, am cumpărat acțiunea respectivă pentru

¹ Era internetului: cunoscută și sub numele de „bula dotcom”, a fost o bulă economică între anii 1995 și 2000, în care valoarea acțiunilor de pe piețele națiunilor industrializate a crescut rapid prin intermediul internetului (*n. red.*).

că prețul fluxului de lichidități a scăzut. Așa că, ocazional, mai cumpăr și eu titluri de valoare, dar fac asta în special pentru a avea un flux de lichidități. Având o funcție mică și nedeținând controlul asupra companiei respective, nu folosesc efectul de levier. Investesc numai cu bani, bani pe care-mi permit să-i pierd, în cazul în care greșesc. Dacă prețul acestei anumite acțiuni va crește, s-ar putea s-o vând, pentru că-mi place să investesc atât pentru flux de lichidități, cât și pentru câștig de capital. Randamentul efectiv al investiției mele crește în momentul în care (și dacă) înregistrez un flux de lichidități, dar și un câștig de capital.

Ca să fii un bun investitor în imobile, trebuie să întrunești următoarele trei condiții:

1. Să ai parteneri buni. După cum spune Donald Trump: „Nu poți face o afacere bună cu parteneri răi.” Asta nu înseamnă că partenerii răi sunt, neapărat, niște oameni răi. Este posibil să fie, pur și simplu, niște parteneri răi sau nepotriviti pentru tine. Dacă vreau ca proiectul meu cu complexul rezidențial de 300 de apartamente să meargă, trebuie să mă asigur că am parteneri buni de afaceri. Ei sunt: Kim — soția mea —, Ken și Ross. Am făcut multe afaceri împreună cu ei și am scos mulți bani. Am întâmpinat, de asemenea, multe probleme împreună; rezolvându-le, am devenit mai inteligenți și am construit un parteneriat mai solid.

2. Să ai o finanțare bună. Afacerile imobiliare au, în primul rând, funcția de finanțare. Mulți oameni vor o locație, eu vreau o finanțare. Dacă ai o finanțare bună, afacerea merge. Dacă ai o finanțare proastă, afacerea nu va merge. Ca să exemplific ceea ce vreau spun, să zicem că vânzătorul afirmă: „Vreau 35 de milioane de dolari pentru complexul meu de apartamente de 17 milioane de dolari.” Dacă vânzătorul mă lasă să finanțez prețul de achiziționare de 35 de milioane de dolari la un dolar pe lună timp de 30 de ani, cu o plată a valorii reziduale de 35 de milioane de dolari la sfârșitul termenului, aș încheia contractul și i-aș

da vânzătorului atât cât îmi cere. La un dolar pe lună timp de 30 de ani, îmi permit să plătesc 35 de milioane dolari pentru o proprietate de 17 milioane de dolari. Cum se spune în lumea afacerilor: „Îți ofer *prețul* pe care-l ceri, dacă accepți *condițiile* mele.“

Știu că unii dintre voi cred că acest exemplu, de 35 de milioane de dolari, este extrem de ridicol. De fapt, nu este. În lumea finanțelor, se întâmplă frecvent să se ajungă la prețuri ridicole. Adesea, totul ține de cumpărător și de vânzător, precum și de abilitatea lor de a folosi finanțele pentru a-și atinge scopurile.

De exemplu, acum câțiva ani, o proprietate de lângă biroul meu a fost scoasă la vânzare. Când l-am întrebat pe broker care e prețul, el a spus că e 2 milioane de dolari. Am râs, mi-am spus că glumește și am plecat. Credeam că proprietatea valorează cel mult 750 000 de dolari. În prezent, acea fostă dărăpănătură îi aparține unui lanț mare de hoteluri. Nu știu cât valorează astăzi, dar, categoric, peste 2 milioane de dolari. După cum spune prietenul meu Ken McElroy: „Persoana care are cel mai bun plan câștigă.“ Și după cum spune Donald Trump: „Gândește optimist!“ De câte ori trec cu mașina pe lângă acea proprietate, îmi spun: „Gândește și mai optimist!“

3. Să ai un management bun. Unul dintre motivele pentru care am încredere în proprietatea mea de 300 de apartamente în valoare de 17 milioane de dolari este că am niște parteneri buni de afacere. Ken deține o companie care se ocupă cu managementul proprietății și partenerul lui, Ross, deține o companie de dezvoltare imobiliară. În paragrafele următoare îți voi explica mai pe larg de ce sunt esențiale dezvoltarea și managementul proprietății pentru creșterea chiriei, reducerea pierderii și creșterea valorii activului.

Dacă aș avea niște parteneri de afaceri nepotrivți, o finanțare proastă și un management slab, afacerea cu complexul de 300 de apartamente ar fi un dezastru financiar. Dacă aș fi singurul care investește în ea, n-aș mai investi. Este un proiect prea mare și prea complex.

Dacă dețin *controlul* asupra acestor trei componente — parteneri buni, finanțare bună și management bun —, sunt mai dispus să folosesc datoriile ca *efect de levier*. Fără control, probabil că *nu* aş opta pentru finanțarea datoriilor. Când fac o investiție puțin mai riscantă, cum este specula cu o acțiune sau o marfă, îmi place să investesc numai atâția bani cât îmi permit să pierd.

Profituri mai mari cu risc investițional mai mic

O să explic mai departe de ce am atâta încredere în investiția mea (în mare, pentru că am parteneri buni de afacere și pentru că dețin controlul asupra complexului de 300 de apartamente), de ce sunt dispus să folosesc mult efect de levier, de ce cred că riscul investițional este scăzut, cum fac mai mulți bani și cum plătesc taxe mai mici. Există trei strategii de investiție mai avansate, care necesită un nivel mai ridicat de inteligență în plan financiar. Cele trei strategii avansate de efect de levier sunt banii altor oameni, randamentul investiției și rata internă a rentabilității.

1. Banii altor oameni. Există multe feluri în care poți folosi banii altor oameni. În cazul complexului meu rezidențial de 300 de apartamente, folosesc un efect de levier de 80%. În primul rând, avantajul faptului de a folosi banii băncii este că aceștia sunt neimpozabili. Celelalte beneficii ale acestui lucru sunt:

	<i>Eu</i>	<i>Banca</i>
1. Evaluare	100%	0%
2. Profit	100%	0%
3. Beneficiile impozitării	100%	0%
4. Amortizare	100%	0%

După cum poți vedea din aceste cifre, banca avansează 80% din bani, dar eu am beneficii de 100% de pe urma ei. Ce partener grozav!

2. Randamentul investiției. Pe mulți investitori îi derutează randamentul banilor lor sau randamentul investiției. De exemplu, uneori citești în diverse publicații financiare că multe fonduri mutuale au crescut cu 10%. Eu mă întreb însă dacă s-a întors ceva din acel procent de 10% la investor. Și cum s-au măsurat cele 10%? Pentru unele fonduri, măsurarea celor 10% se face în funcție de prețul acțiunilor din fond al căror preț a crescut. De exemplu, dacă acum un an prețul pe acțiune în cadrul fondului a fost de 10 de dolari, iar astăzi este de 11 dolari, randamentul estimativ este de 10%. În acest caz, randamentul s-a măsurat în câștiguri de capital.

Ca investor preocupat și de obținerea unui câștig de capital, și a unui flux de lichidități, singurul randament de care țin eu cont este cel al fluxului de lichidități. De exemplu, dacă investesc 10 dolari, iar în fiecare an, după ce plătesc taxele, rămân cu un dolar ca flux de lichidități, randamentul acestei investiții este de 10%. Nu pun la socoteală randamentul din evaluarea activelor, pentru că acesta este estimativ și nu știu sigur care este adevărul până nu vând activele.

Randamentul investiției se măsoară atât în funcție de prețul acțiunilor, cât și pentru banii din buzunarul meu. De fapt, eu le vreau pe amândouă, vreau 10% din evaluarea activelor și 10% din banii mei. Dar fluxul de lichidități este singurul randament care poate fi măsurat într-un mod tangibil atât timp cât păstrez activele.

Adaptarea contribuțiilor la planul 401(k) în funcție de banii tăi

Derutant este și faptul că planificatorii financiari pretind că toate companiile adaptează contribuțiile la fondul de pensie. Dacă această adaptare este de un dolar la un dolar până la un anumit procent, consultantul poate pretinde că ai un randament investițional de 100%. Eu nu văd așa lucrurile. În ceea ce privește adaptarea contribuțiilor la fondul de pensie, compania

adaugă, pur și simplu, banii mei la o sumă mai mare de bani care este tot a mea. Cu alte cuvinte, contribuția pe care o reține compania și cu care contribuie ulterior la fondul de pensii provine tot din *banii mei*. Oricum, compania trebuia să mă plătească tot cu bani. Este o parte din compensația mea totală, o pierdere a companiei.

Când vorbesc despre obținerea unui profit prin efect de levier, vorbesc despre banii altcuiva..., nu despre banii mei.

Efect de levier mai mare, profituri investiționale mai mari

Importanța efectului de levier constă în faptul că, cu cât acesta este mai mare, cu atât este mai mare și profitul. De exemplu, dacă eu cumpăr o locuință de închiriat cu 100 000 de dolari, bani proprii, și am un profit net anual de 10 000 de dolari, rentabilitatea capitalului bănesc investit este de 10%. Dacă împrumut 50 000 de dolari și am, în continuare, un profit de 10 000 de dolari, rentabilitatea capitalului bănesc investit este de 20%. Dacă finanțez întreaga sumă de 100 000 de dolari și încă înregistrează un profit de 10 000 de dolari, randamentul meu este infinit. Un randament infinit înseamnă că obții bani fără să pierzi nimic. Toți cei 10 000 de dolari ajung în buzunarul meu, fără nicio pierdere. Chiriașii acoperă pierderile, iar mie îmi revine profitul.

Bani, fără să pierzi nimic

În următorul exemplu, folosind din nou exemplul complexului meu rezidențial de 300 de apartamente, voi explica cum obțin eu un randament infinit folosind efectul de levier. Pentru a-mi atinge acest scop, voi mări chiriile și voi construi spălătorii, apoi le voi dota cu uscătoare pentru toate cele 300 de apartamente. Iată care sunt cifrele, în termeni foarte simplificați.

Cont de profit și pierdere

Venituri
Mărire a chiriei cu 50 de dolari
Mărire a chiriei cu 50 de dolari, datorită spălătorilor și uscătoarelor
Cheltuieli
10 dolari pe lună pentru plăți pentru spălătorii și uscătoare

Bilanț

Active	Pasive
	Datorie de 1 000 de dolari de plătit pentru spălătorii și uscătoare și reabilitarea imobilelor

Mărirea chiriilor cu 100 de dolari net pe lună o voi realiza prin creșterea efectivă a chiriilor pentru a satisface competiția, prin îmbunătățirile externe și prin echiparea fiecărui imobil cu spălătorii și uscătoare.

Această creștere a venitului cu 100 de dolari pe lună este o tranzacție 100% finanțată. Eu și Kim obținem bani în plus de la bancă pentru a face renovările necesare. Trebuie să controlăm investiția. Creșterea datoriei este mai mult decât acoperită de creșterea noastră de venit. Surplusul de 100 de dolari este, practic, un *venit infinit*, pentru că toate cheltuielile cad în sarcina băncii și toate veniturile ajung la mine.

Creșterea de 100 de dolari pe lună se face pentru fiecare dintre cele 300 de locuințe. Această creștere a venitului brut de 30 000 de dolari pe lună, sau 360 000 de dolari pe an, se adaugă fluxului de lichidități pe care-l avem deja. Cei 360 000 de dolari reprezintă

un venit infinit măsurat prin fluxul de lichidități care ne intră în buzunar, și nu printr-un câștig estimativ de capital, trecut pe hârtie.

Pe scurt, banca ne asigură toată suma de bani necesară pentru efectuarea îmbunătățirilor, iar noi înregistrăm un venit mai mare. Chiriașii ne asigură banii pentru cheltuieli și ipotecă.

3. Rata internă a rentabilității. Una dintre măsurile mai complexe, sofisticate și adesea derutante ale rentabilității investiției este rata internă a acesteia. Dacă investitorii își fac treaba bine, ei pot crește randamentul investiției, adică rata internă. Următoarea diagramă exemplifică în cel mai simplu mod posibil această modalitate mai avansată de măsurare a profitului real al investitorului.

Cont de profit și pierdere

Venituri
Venit pasiv
...
Cheltuieli
Deprecierea investiției

Bilanț

Active	Pasive
Aprecierea investiției	Amortizarea investiției

În termeni foarte simpli, rată internă a rentabilității măsoară celelalte profituri și tipuri de efect de levier pe care le poate furniza o investiție controlată bine.

1. *Coloana veniturilor: venitul pasiv.* Cei mai mulți oameni consideră că suma brută de bani provenită din chirie face parte din coloana veniturilor. Totuși, rata internă a rentabilității măsoară, de asemenea, și alte forme de venit. Venitul pasiv este impozitat mai puțin decât venitul câștigat. În Statele Unite, din venitul pasiv nu se reține contribuția la Social Security sau taxa pentru activitățile desfășurate ca liber-profesionist. Cu alte cuvinte, aceste taxe nu apar cu titlu de pierderi în coloana cheltuielilor, ceea ce înseamnă că ele reprezintă, de fapt, o mărire a profitului.
2. *Coloana cheltuielilor: deprecierea investiției.* În Statele Unite, departamentul de taxe le oferă unora dintre investitori un venit adițional care arată, de fapt, ca o cheltuială. Acest venit este cunoscut ca *deprecierea investiției*. Un alt termen pentru depreciere este „venit-fantomă”. Acest venit este un venit-fantomă pentru că nu mai apare în altă parte. De exemplu, să spunem că am de plătit impozite în valoare de 1 000 de dolari. Serviciul american pentru Venituri Interne (IRS) îmi permite să-mi depreciiez investiția cu 200 de dolari, lăsându-mă să plătesc impozite în valoare de numai 800 de dolari. Surplusul de 200 de dolari reprezintă un venit-fantomă, sau bani pe care nu trebuie să-i plătesc statului. Cei 200 de dolari rămân în buzunarul meu, în loc să ajungă la guvern.
Deprecierea investiției se aplică la: frigidere, ventilatoare de tavan, covoare, mobilă și alte bunuri care scad în valoare cu timpul. Dacă ai o afacere sau o proprietate imobiliară proprie, poți obține mai multe informații despre deprecierea investiției de la contabilul tău. Această depreciere nu se aplică în cazul celor care investesc în titluri de valoare.
3. *Coloana pasivelor: amortizarea investiției.* O altă formă de venit pentru investitor este cunoscută sub numele de

amortizare, un cuvânt sofisticat care desemnează plata datoriilor conform unui plan regulat. Când ai datorii bune, datorii pe care le plătește altcineva în locul tău — de exemplu, un chiriaș —, amortizarea investiției se transformă în venit. Cu alte cuvinte, din moment ce chiriașul îmi stinge datoria, plata respectivă este, practic, o formă de venit pentru mine, un venit plătit pentru a-mi reduce datoria, fără să mă ating de banii din propriul buzunar, pe care-i păstrez pentru o altă mare oportunitate de investiție. În plus, în timp ce chiriașul îmi stinge datoria, eu încă mă bucur de toate beneficiile de impozitare asociate cu investiția mea.

4. *Coloana activelor: aprecierea investiției.* Aprecierea este creșterea în valoare a activului. Aceasta înseamnă, de asemenea, obținerea unui venit personal. Această apreciere nu se face în funcție de sfatul vreunui evaluator cu privire la creșterea prețului de vânzare a acțiunii, estimată prin analize comparative ale vânzărilor din domeniu. Eu măsoar aprecierea în funcție de creșterea efectivă a venitului din coloana venitului. De exemplu, creșterea venitului cu 360 000 de dolari pentru complexul meu de 300 de apartamente este măsurabilă.

Aceasta nu este o metodă exactă de definire a ratei interne a rentabilității, dar te ajută să-ți faci o idee despre modul în care un investitor își poate spori foarte mult profitul din investiții, față de majoritatea investitorilor care cumpără titluri de valoare. Cel puțin, acum știi ce este rata internă a rentabilității. Probabil că 95% dintre investitori n-au auzit niciodată de aceasta. Prin urmare, ești mai inteligent decât 95% dintre investitorii din toată lumea.

Strategia de ieșire

Frumusețea strategiei de ieșire, în cazul complexului meu rezidențial de 300 de apartamente, este, din nou, folosirea efectului de levier pentru a deveni chiar mai bogat. În loc să vând

proprietatea și să plătesc taxe substanțiale pe profit pentru câștigurile de capital, eu și Kim ne scoatem banii prin refinanțare. Putem să facem asta pentru că am crescut valoarea proprietății prin îmbunătățirile făcute și prin managementul investiției. Banca recunoaște această creștere în valoare și, astfel, putem să facem oricând un împrumut. Folosind efectul de levier pentru valoarea proprietății, scoatem bani din proprietate fără să plătim taxe; în plus, prin îmbunătățirile efectuate, venitul mărit acoperă mai mult decât este necesar plata ipotecii crescute. Împrumutând în loc să vindem, eu și Kim recâștigăm avansul dat la început, fără să plătim taxe; în plus, putem păstra și activul. În aceste condiții, venitul pe care ni-l aduce proprietatea este infinit, pentru că nu trebuie să investim niciun ban în această afacere și totuși avem profit. Acesta este tipul optim de efect de levier.

Să spunem că, după cinci ani, putem refinanța proprietatea și putem scoate 4 milioane de dolari neimpozabili din ea. Pentru detalii asupra cifrelor, vezi diagrama de pe pagina următoare.

Suma refinanțată de 4 milioane de dolari ajunge la investitori, răscumpără tot capitalul inițial și mai asigură și capital în plus. Chiar mai mult, eu și Kim reușim să controlăm în continuare cele 300 de locuințe; ipoteca mărită, de 280 000 de dolari, va fi plătită din creșterea de 360 000 de dolari a venitului.

Scăzând 280 000 de dolari, reprezentând cheltuielile cauzate de mărirea dobânzii, din creșterea de 360 000 de dolari a venitului, obținută prin mărirea chiriei, rezultă că eu și Kim obținem un venit net pasiv de 80 000 de dolari. Această sumă de 80 000 de dolari este un câștig infinit, pentru că investitorii și-au recuperat investiția inițială, având parte totuși și de lichidități. Cei 80 000 de dolari sunt bani grațioși. Investitorii primesc înapoi 4 milioane de dolari și trec la cumpărarea unui alt complex rezidențial.

Cont de profit și pierdere

Venituri 360 000 de dolari, creștere de venit 4 milioane de dolari neim- pozabili
Cheltuieli 280 000 de dolari pentru plăți adiționale ale dobânzii, la o dobândă de 7%

Bilanț

Active Bloc de aparta- mente	Pasive 4 milioane de dolari datorii adiționale
------------------------------------	---

Acesta este un exemplu de folosire *a controlului și a efectului de levier*. Așa poți să devii bogat jucând după regulile noului capitalism, un capitalism în care trebuie să te îmbogățești prin gestionarea datoriilor. În loc să muncim din greu ca să scăpăm de datorii, așa cum fac oamenii care trăiesc după regulile vechiului capitalism, eu și Kim muncim din greu ca să găsim modalități prin care să avem mai multe datorii *bune* și să folosim un efect de levier mai mare.

Pornind de la zero

Pentru unii dintre voi, cumpărarea unui complex rezidențial de 300 de apartamente la prețul de 17 milioane de dolari este o investiție mare. Pentru unii dintre voi, aceasta este o investiție mică. Acum 10 ani, cumpărarea unui asemenea complex ni se părea și mie și lui Kim o investiție mare. Peste 10 ani, sunt convins că

ni se va părea o investiție mică. Eu, Kim și Ken plănuim deja să începem proiecte mai ample. Donald Trump și cu mine ne gândim să inițiem un proiect mare nu departe de locuința mea, un proiect care va da roade în 10 ani.

Menționez amploarea și sumele investite în dolari ca să exemplific trei aspecte:

1. Faptul că te-ai născut sărac și n-ai avut șansa unei educații financiare nu înseamnă că nu poți deveni bogat. Foarte puțini oameni se nasc suficient de bogați ca să cumpere un complex de apartamente în valoare de 17 de milioane de dolari. Și nimeni nu se naște suficient de inteligent ca să achiziționeze, să finanțeze și să administreze de unul singur un asemenea proiect. Cu alte cuvinte, dacă nu ai bani sau educație financiară, asta nu e o scuză; trebuie să începi de undeva. Totuși, în încercarea lor de a deveni bogați, foarte mulți oameni se poticnesc de problema lipsurilor financiare și ale educației financiare. Ei nu reușesc să facă primul pas înspre îmbogățire. Apoi, dacă fac primul pas și eșuează, dacă fac o greșală, dacă pierd bani sau întâmpină cine știe ce probleme, mulți dintre ei renunță. De aceea, pentru nenumărați oameni, un proiect de 17 milioane de dolari este un proiect grandios, un proiect mai mare decât visurile lor.

2. Începe cu începutul și avansează treptat! Kim a făcut prima investiție în 1989, cumpărând o casă cu o baie și două dormitoare, în valoare de 45 000 de dolari și situată în Portland, Oregon. Ea a investit 5 000 de dolari și a câștigat 25 de dolari pe lună. A fost extrem de emoționată când a făcut primul pas în materie de investiții. Astăzi, nu i se pare foarte greu să investească într-un complex rezidențial de 300 apartamente, în valoare de 17 de milioane de dolari. Ea este pregătită pentru proiecte mai ample.

În 1997, Ken McElroy a devenit investitor cumpărând un apartament cu două băi și două dormitoare, din Scottsdale, Arizona. Acesta a costat 115 000 de dolari. El a investit 23 000 de dolari. A câștigat 50 de dolari pe lună bani lichizi. Astăzi, el controlează un portofoliu imobiliar care valorează sute de milioane de dolari.

Eu am făcut prima investiție în 1973. Nu aveam bani de investit. Eram încă în Infanteria Marină și tocmai cumpărasem o primă casă. În loc să mă las intimidat de venitul meu mic și de lipsa banilor, m-am înscris la un curs de investiții imobiliare, care costa 385 de dolari. După câteva luni, am făcut prima mea investiție imobiliară, am cumpărat un apartament cu un singur dormitor, de pe insula Maui, la prețul de 18 000 de dolari. Proprietatea era scoasă la licitație și banca voia cu orice preț să scape de ea. Banca m-a lăsat să dau un avans de 2 000 de dolari folosind cartea de credit. Proprietatea mi-a adus un profit de aproximativ 35 de dolari pe lună după ce am plătit ipoteca și datoria de pe cartea de credit, ceea ce înseamnă că am beneficiat de un profit infinit, din moment ce am folosit 100% bani împrumutați din bancă. Odată ce am demonstrat că puteam să administrez proprietatea respectivă, am reușit să cumpăr încă două proprietăți cu bani din bancă. Așa am ajuns să fac carieră ca investitor.

După aproximativ un an, am vândut toate cele trei proprietăți cu aproximativ 48 000 de dolari fiecare și am obținut un profit de 90 000 de dolari. Era un profit frumuseț, având în vedere că pierdusem numai 385 de dolari pentru curs și avansul de pe cartea de credit.

Cu toate că eu am reușit, nu le recomand oamenilor să-și întrebuițeze cărțile de credit ca să plătească avansuri la bancă. Totuși, le recomand să citească lucrări de specialitate și să meargă la seminarii, înainte să se apuce de investit. Unul dintre motivele pentru care compania Tată Bogat oferă seminarii intensive în materie de investiții este credința mea neștrămutată în puterea minții umane. Mentea umană este cea mai importantă formă de efect de levier de care dispune un om.

La seminariile noastre, vorbitorii sunt fabuloși. Recunosc, acolo există și profesori mai buni ca mine. Conținutul și mesajul cursurilor lor sunt mult mai concentrate și mai detaliate decât cele ale cursurilor mele. Ei sunt bine pregătiți și decizi să te facă să ai succes; însă, mai important decât atât, ei pun în practică exact ceea ce susțin la cursuri. În general, participanții la cursurile noastre spun că acestea le deschid mintea către o lume de oportunități noi și de forme variate de libertate în plan financiar;

ei spun că participarea la seminarii le schimbă viețile pentru totdeauna. Pentru mai multe informații despre aceste cursuri, vizitează www.richdad.com.

3. *Țintește sus!* Cei mai mulți dintre noi știu că orice copil trebuie lăsat să viseze în voie. Același lucru este valabil și pentru adulți. Eu și Kim avem visuri mari. Datorită lor, relația noastră este bogată, tinerească și armonioasă. Investind în proiecte mai ample, noi învățăm diverse lucruri împreună, lucrăm ca o echipă și creștem împreună, și nu pe cont propriu. În loc să ne abandonăm visurile, noi preferăm să țintim sus, să învățăm și să investim cu grijă, ca să ne depășim visurile. Nu este vorba numai de bani..., este vorba de viață. După părerea noastră, ar fi o tragedie să nu trăim la înălțimea visurilor noastre.

În concluzie

Pe 9 și 10 august 2007, când piețele din lume s-au prăbușit, mulți oameni habar n-aveau ce însemna acest lucru. În genere, oamenii habar n-aveau cum le va afecta viața această cădere a pieței. Ei nu știau nici măcar cum le afectaseră viața schimbările regulilor financiare din 1971, respectiv 1974.

Astăzi, chiar și în cea mai bogată regiune din lume, Statele Unite, milioane de oameni educați și muncitori câștigă mai puțin, cu toate că sunt plătiți mai bine, economisesc bani care se depreciază, se agață cu disperare de casele lor pe măsură ce valoarea acestora scade și utilizează cărțile de credit ca să-și plătească facturile.

Ca să înrăutățească situația în care se află din cauza căderii pieței, milioane de oameni educați și muncitori cred că investițiile sunt riscante și că faptul de a obține profituri mai mari este totuna cu a-ți asuma riscuri mai mari. Există doar câțiva oameni care știu că secretul *efectului de levier* este controlul investiției, precum și că secretul acestui control este inteligența în plan financiar.

Vestea bună este că, cu cât ești mai inteligent în plan financiar, cu atât poți să faci mai mulți bani fără să ai nevoie de bani.

În acest nou capitalism, poți, într-adevăr, să faci *bani fără să pierzi nimic*. În era informației, cunoașterea reprezintă efectul de levier ideal. Cu cât faci mai mulți bani fără să investești bani, cu atât randamentul investiției și rata internă a rentabilității sunt mai mari și cu atât IQ-ul tău financiar este mai ridicat.

Dacă IQ-ul financiar este măsura numerică a inteligenței în plan financiar înseamnă că obținerea unui *profit infinit* este totuna cu faptul de a avea un IQ financiar care crește la infinit. Transmite-le acest mesaj celor de la bancă și planificatorului tău financiar data viitoare când îți vor spune că o dobândă de 5% la economii sau un profit de 10% la fondurile mutuale este un profit mare.

CAPITOLUL 7

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar

În ianuarie 1972, am fost transferat din baza Pendleton, California, pe o navă portavion de pe coasta Vietnamului. Aceasta a fost a doua mea călătorie în Vietnam. Prima a avut loc în 1966. Academia de Marină Comercială a trimis studenți pe mare pentru un an de studii. Sarcina mea era să studiez operațiunile militare de cargo dintr-o zonă de război — mai exact, să învăț cum să încarc și să descarc în siguranță bombe, fără să omor pe nimeni. A doua călătorie, ca pilot de război, a fost o experiență foarte diferită față de studierea operațiunilor de război, din timpul studenției.

Îndatorirea mea principală la bordul navei portavion a fost să fiu pilot de elicopter militar de atac. Misiunea mea era să escortez elicopterele mai mari care transportau trupele. Detașamentul nostru era alcătuit, în mare parte, din elicoptere de transport al trupelor, CH-46 cu rotor dublu și CH-53, alias *Jolly Green Giants*. Dacă zona era atacată de inamici, elicopterul militar de atac trebuia să protejeze elicopterele care transportau trupele. Mie unul mi-a plăcut foarte mult să fiu pilot de elicopter militar. Era mult mai bine decât să fiu pilot de elicopter care asigura transportul trupelor. Piloții acestor elicoptere trebuiau să fie

extrem de curajoși. Ei pilotau elicoptere mari printr-o zonă periculoasă și stăteau la sol în timp ce trupele coborau și urcau.

Slujbă pentru serviciile secrete

Îndatorirea mea secundară era aceea de a-l asista pe ofițerul detașamentului, responsabil cu informațiile strict secrete. Această slujbă a fost extrem de interesantă. Ore în șir, stăteam, ascultam, observam, adunam și procesam informații cu caracter strict secret. La intervale regulate din zi și din noapte, făceam raportări către ofițerul comandant și echipa lui. Datoria mea și a ofițerului responsabil cu informațiile strict secrete era să preluăm datele brute din zona de desfășurare a războiului și să le transformăm în informații pline de sens.

Informații care țin de viață și de moarte

Ca ofițer de informații, am învățat să pun mare preț pe informații. Înainte de Vietnam, nu dădeam prea mare atenție subiectului. În școală, credeam că studiul informațiilor era o glumă. Pentru mine, acestea erau doar niște date, cifre și fapte fără importanță, date și ore pe care trebuia să le memorezi ca să treci testele. În Vietnam, informațiile erau mai importante. Ele puteau fi o chestiune de viață și de moarte pentru piloți, colegii mei.

Astăzi, cred că sunt un antreprenor și un investitor mai bun și datorită faptului că am fost ofițer de informații. Astăzi, știu că informațiile pot însemna o chestiune de viață și de moarte în război. În plus, știu că acestea pot marca o schimbare în ceea ce privește buna funcționare și funcționarea defectuoasă a unei afaceri.

Informația, mai presus ca viața

În procesul de pregătire pentru plecarea în Vietnam, am fost învățați cu toții să procesăm cantități infinite de informație și să luăm decizii într-o fracțiune de secundă în condiții de stres insuportabil. Dacă procesam informațiile bine, rămâneam în viață.

Dacă nu, riscam să murim. De îndată ce am realizat că viața mea și viețile celorlalți depindeau de calitatea informațiilor pe care le primeam, acestea au devenit mai importante decât însăși propria viață.

Într-una dintre cărțile mele anterioare, am scris despre prima zi în care m-am aflat sub focul inamicului în Vietnam. Am descris frica resimțită, precum și faptul că am realizat că tipul care mă ataca voia să meargă acasă la fel de mult ca mine. În cartea aceea, am relatat cuvintele înțelepte ale șefului echipei mele, care îmi aminteau că, în război, nu exista locul doi, nu exista medalia de argint. Ori luai aurul, ori nu luai nimic! Când am auzit șuierul gloanțelor adevărate care veneau spre noi, mi-am dat seama că școala se terminase în mod oficial. Când zburam spre moarte, procesam ani întregi de pregătire și informație într-o singură decizie, o singură acțiune. Vestea bună este că eu și echipa mea ne-am întors acasă în acea noapte. Este trist că vietnamezii de la sol nu s-au întors. În război nu există locul al doilea.

Cel mai important activ

Un prieten de-ai mei, inițiat într-ale Bibliei, spune adesea: „Fără cunoaștere, poporul meu va dispărea.” Astăzi, mulți oameni dispar pentru că nu știu nimic despre bani. Trăim într-o eră a informației. Chiar și în zone izolate ale lumii, am văzut tineri trimițând mesaje de pe telefon în timp ce mergeau cu carul tras de măgari. Lumea noastră n-a fost niciodată atât de interconectată și atât de rapid interconectată.

Informația este singurul mare activ al acestei ere. În erele anterioare, trebuia să deții fabrici, ferme de vite, mine de aur, puțuri de petrol sau zgârie-nori ca să fii bogat. În era informației, numai informația te poate face foarte bogat. Nu ai nevoie de resurse tangibile precum terenuri, aur sau petrol. Antreprenorii tineri care au creat MySpace și YouTube au demonstrat asta. Folosind câțiva dolari, câteva informații și efectul de levier al tehnologiei, acești oamenii de 20 de ani au devenit miliardari.

De asemenea, trebuie să-ți asumi responsabilitatea pentru faptul că ești dezinformat sau insuficient de informat. Insuficiența

informațională îi face pe oameni săraci. Unul dintre motivele pentru care există atât de mulți oameni care au dificultăți financiare este, pur și simplu, faptul că informațiile lor sunt vechi, parțiale, false sau eronate, acestea reprezentând baza celui mai puternic activ al lor, propriul creier. Mulți oameni au dificultăți financiare pentru că, din punct de vedere informațional, au rămas blocați în era industrială sau agrară, fiind total neinformați pentru această eră a informației. Iată, spre exemplu, un crez demn de era industrială: „Am nevoie de o educație bună ca să obțin o slujbă bine plătită.” Iată un altul, demn de era agricolă: „Terenul este baza oricărei averi.”

Cele patru ere ale umanității

Au existat patru ere economice ale umanității:

1. Era vânătorilor-culegători. În acea perioadă, oamenii făceau avere din natură. Triburile își urmau turmele sau căutau după mâncare. Dacă știai cum să vânez și să culegi roade, supraviețuiai. Dacă nu, mureai. Tribul era asigurarea socială. În plan socio-economic, toți oamenii erau egali. Șeful nu avea un standard de viață mai ridicat decât restul tribului. Mânca primul și avea mai multe neveste, dar, practic, focul era foc și peștera era peșteră. În ceea ce privește bogăția, exista o singură clasă de oameni. Cea a săracilor.

2. Era agrară. De îndată ce oamenii au învățat cum să planteze semințe și să domesticească animale, pământul a devenit averea oamenilor. Regii și reginele dețineau pământ. Toți ceilalți lucrau pământul și le plăteau un bir. De aceea expresia „proprietate imobiliară”¹ tradusă întocmai înseamnă „proprietate regală”. Odată cu domesticirea animalelor, membrii familiei regale au ajuns să călărească pe cai. Țăranii mergeau pe jos. De aceea cuvântul „țaran” aduce cu ideea de „țarină”. Țăranii nu dețineau

¹ În engleză, în original: „real estate” (*n. red.*).

nimic. În plan socio-economic, existau *două* categorii de oameni: bogații și țărani.

3. Era industrială. În 1492, Cristofor Columb și alți exploratori au plecat în căutarea unor rute comerciale, precum și în căutare de pământ și resurse. După părerea mea, acesta este momentul în care a început cu adevărat era industrială. În această eră, averea era reprezentată de resurse precum petrolul, cuprul, cositorul și cauciucul. În era industrială, valoarea proprietății imobiliare s-a schimbat. În vremurile acelea, pământul trebuia să fie fertil și bun pentru a da recolte sau pentru a asigura creșterea animalelor. În era industrială, pământul nefolosit în scopuri agricole a devenit mai valoros. De exemplu, Henry Ford și-a construit propria fabrică auto în Detroit, pentru că putea să cumpere întinderi mari de teren stâncos, neroditor, neagricol la un preț bun. Astăzi, pământul folosit în scopuri industriale are o valoare mai mare decât pământul agricol. În plan socio-economic, în această perioadă a apărut o nouă categorie de oameni: clasa de mijloc. Deci în era industrială existau trei grupe de oameni: bogații, clasa de mijloc și săracii.

4. Era informației. Oficial, această eră a început odată cu inventarea calculatoarelor digitale. În era informației, averea este reprezentată de informațiile transmise prin mijloace tehnologice și de resurse abundente și foarte ieftine, precum siliconul. Cu alte cuvinte, nu mai este atât de costisitor ca înainte să devii bogat. Pentru prima dată în istorie, averea este disponibilă, accesibilă și destulă pentru toți oamenii, indiferent unde se află ei. În plan socio-economic, există, acum, patru grupe de oameni: săracii, clasa de mijloc, bogații și *superbogații*. Bill Gates este cel mai evident exemplu de om superbogată care ține de era informației.

Superbogații

Astăzi, oamenii pot să devină superbogați făcând avere din orice eră. Putem vorbi de vânători-culegători superbogați, precum maorii din Noua Zeelandă, care fac bani din plata drepturilor

pentru pescuit. De asemenea, putem vorbi de superbogați din era agrară, cum sunt unii fermieri sau crescători de vite; sau putem aduce exemplul unor superbogați din era industrială, precum producătorii de automobile. Cum am mai menționat, există miliardari de 20 de ani — superbogați ai erei industriale —, tineri care au devenit avuți folosind resursele abundente și foarte ieftine ale tehnologiei și informației, precum și propriile idei. Toți aceștia au în comun faptul că, trăind în era informației, au putut să coordoneze resursele mult mai bine și mai rapid decât cei dinaintea lor. Această coordonare naște oameni superbogați.

Discrepanța

În același timp, există oameni distruși din cauză că sunt dezinformați sau că se ghidează după informații vechi. Există triburi indigene care sunt șterse de pe suprafața pământului pe măsură ce le sunt luate pădurile. Există fermieri care dau faliment și producători de automobile care concediază mii de muncitori. Lanțurile de magazine de discuri, care, pe vremuri, erau prospere, sunt desființate acum din cauza faptului că lumea descarcă muzică de pe internet.

În America, cea mai bogată regiune din lume, există milioane de oameni înglodați în datorii, oameni care se agață de puțină siguranță pe care o mai au la locul de muncă și care se întreabă cum își vor trimite copiii la școală și din ce vor trăi ei înșiși la pensie. În această regiune bogată, milioane de oameni au dificultăți financiare tocmai deoarece continuă să trăiască după realitatea erei vânătorilor-culegători, agrare sau industriale.

Discrepanța tot mai mare dintre superbogați și toți ceilalți este cauzată de informație. Vestea bună este că informația este abundentă și gratuită. Astăzi, unei persoane, fie aceasta săracă sau tânără, îi este relativ ușor să treacă de la nimic la superbogație fără să aibă prea mulți bani. Ca să ajungi bogat în ziua de azi, nu trebuie să fii un conchistador care navighează către țărmuri străine ca să fure resursele popoarelor indigene. Nu este nevoie să strângi milioane de dolari ca să-ți construiești o fabrică de automobile sau ca să angajezi mii de muncitori. Astăzi, informația

împreună cu un calculator foarte ieftin te pot face să treci de la sărăcie la superbogație fără ca măcar să te miști din casă. Tot ce trebuie să faci este să deții informațiile corecte.

Suprainformarea

Așadar, vestea bună este că informațiile sunt abundente și gratuite. Vestea proastă este că... informațiile sunt peste tot și nu costă nimic. În mod ironic, în era informației există prea multe informații. Astăzi, oamenii se plâng de supraîncărcarea cu informații. În orice moment, o persoană se poate uita la televizor, poate naviga pe internet și poate vorbi la telefon — în timp ce trece cu mașina pe lângă o serie de panouri publicitare digitale. În erele anterioare, nimeni nu s-a plâns c-ar avea prea mult pământ sau prea mult petrol. Totuși, în era informației, oamenii se plâng că primesc prea multe informații și că sunt supraîncărcați chiar cu activul care i-ar putea face superbogați.

Serviciile secrete militare

În Vietnam, am învățat să respect puterea informației. Am devenit foarte conștient de puterea de a ucide și de a salva vieți pe care o are informația. Eu nu mai găsesc rostul faptului de a ucide al serviciilor secrete militare. Astăzi, prefer să folosesc informația ca să dau viață, nu ca să iau viața cuiva.

În calitate de ofițer de informații, m-am confruntat și eu cu suprainformarea. Când eram în război, cantitatea de informații pe care trebuia s-o procesez era uluitoare. Foarte repede, am fost nevoiți cu toții să învățăm să sortăm, să clasificăm, să descărcăm și să procesăm cantități impresionante de informații din surse multiple și variate. Dacă nu făceam asta, noi sau ceilalți puteam să murim.

Clasificarea informațiilor

Pentru a face față suprainformării, armata depune un efort incredibil ca să clasifice informațiile. Fără clasificare, toate informațiile sunt egale între ele și, efectiv, inutile. Ca ofițer de informații

în Vietnam, am învățat să clasific informațiile în conformitate cu anumite caracteristici.

1. Timpul. În război și în afaceri, informațiile pot fi folositoare la un moment dat și vechi în momentul următor. Războiul este dinamic, se află într-o permanentă mișcare. Așa sunt și afacerile, și investițiile. Trupele inamice pot fi azi într-un loc, iar mâine la mii de kilometri depărtare. În afaceri, un avantaj poate fi neprețuit azi și inutil mâine.

2. Credibilitatea. În Vietnam, cu toții trebuia să știm de unde au venit informațiile. Erau sursele noastre credibile și de încredere? Din păcate, în lumea banilor, cei mai mulți oameni obțin informații financiare de la persoane cu care lucrează sau de la agenți de vânzări — persoane care au, de asemenea, propriile dificultăți financiare. Se poate ca aceștia să fie oameni buni, onești, dar nu neapărat și niște surse de încredere când vine vorba de informații financiare.

3. Clasificarea. În armată, am învățat să sortez informațiile pe categorii. Acolo, la informațiile strict secrete aveau acces doar persoanele avizate.

În lumea afacerilor și a investițiilor, informațiile clasificate sau strict secrete sunt cunoscute ca *informații accesibile doar persoanelor din interiorul companiei*. Când investitorul de rând aude acest lucru, el se gândește la informații ilegale..., și uneori așa și sunt aceste informații. Informațiile accesibile doar persoanelor din interiorul companiei sunt ilegale, în cazul în care sunt divulgate unei persoane din exterior care se va folosi de ele ca să cumpere sau să vândă acțiuni ale companiei respective.

În realitate, toate informațiile sunt accesibile doar celor din interior. O întrebare mai importantă este: cât de departe de interior ești. Până în momentul în care o persoană intră în posesia unui pont valoros despre produsul nou al unei companii sau aude o veste cum că acea companie are probleme, oamenii din interior și cei aflați aproape de interior vor fi vândut deja acea

informație. Lupta a fost deja câștigată și investorul de rând a pierdut.

Vreau să fie clar că eu nu încurajez și nici nu scuz schimbul ilegal de informații accesibile doar celor din interiorul unei companii. Vreau numai să fac distincția dintre importanța de a fi în interior și importanța de a te apropia de sursa informațiilor. Unul dintre motivele pentru care îmi place să fiu antreprenor și investor imobiliar este că sunt, în mod legal, un om din interior care poate oferi, la schimb, informații din interior. Din moment ce nu am o companie cotată la bursă, pot chiar să le spun deschis prietenilor mei ce știu și cum investesc.

La bursa de valori, profesioniștii știu că amatorii comercializează după moda veche. Așa reușesc profesioniștii să facă bani. Ei fac bani pe spatele amatorilor. Un exemplu este investorul mediu, un investor care se ridică din pat, citește ziarul în timp ce-și bea cafeaua și observă un comunicat de presă al companiei favorite. Apoi își sună brokerul sau face tranzacții online cu acțiunile respectivei companii. Deși informația are numai câteva ore de la publicare, investorul mediu se află deja pe o poziție de pierdere. El ajunge târziu la petrecere pentru că nu a fost nicio-dată invitat. *Nu* este din interior. Este din exterior.

Unul dintre principalele motive pentru care tatăl meu bogat m-a încurajat să devin inteligent în plan financiar este acela de a putea accesa informațiile din interior. Cu cât ești mai aproape de informațiile din interior, cu atât devii mai bogat.

4. Informațiile relative. Văzând cum se schimbă de la o zi la alta informațiile de pe câmpul de luptă, noi, ca ofițeri de informații, puteam să interpretăm datele *trecute* și *prezente* ca să prevedem informațiile *viitoare*. De exemplu, dacă știam că trupele inamice aveau o anumită poziție marți, o altă poziție miercuri și o alta joi, puteam să prevedem în ce direcție aveau să meargă și care ar fi putut fi obiectivele lor. Cu alte cuvinte, trebuia să știm cum se legau informațiile între ele.

În lumea afacerilor și a investițiilor, această strângere a informațiilor trecute, prezente și viitoare este cunoscută ca observarea tendințelor.

5. Informațiile înșelătoare. În război, inamicul încerca adesea să ne păcălească trimițându-ne informații înșelătoare. Cei din tabăra adversă făceau asta ocazional, folosind tactici diversioniste. De exemplu, puteau să mute un număr mare de trupe și echipament, făcând mult zgomot și praf, doar ca să ne distragă atenția de la adevăratele lor motive și obiective. Sau trimiteau un spion, pe cineva despre care noi credeam că este de partea noastră, ca să ne furnizeze informații incorecte.

Tactica „umflă prețul și scapă de acțiuni”

Domeniile afacerilor și investițiilor sunt pline de informații înșelătoare. Antreprenorii și investitorii trebuie să fie tot timpul vigilenți cu privire la informațiile înșelătoare. De exemplu, se întâmplă de multe ori ca un expert financiar să-ți spună una și să facă alta. Această persoană poate apărea la televizor ca să afirme că este extrem de interesată de o acțiune și că o va cumpăra. Lansarea unei asemenea informații îi determină pe ceilalți să cumpere acțiunea, crescând prețul acesteia. De îndată ce prețul este ridicat, persoana care a recomandat cumpărarea acțiunii respective o vinde și obține un profit imens. Această tactică este cunoscută sub denumirea de „umflă prețul și scapă de acțiuni”.

Prestidigitația

O altă formă de înșelăciune este *prestidigitația*, o tehnică denumită după un truc magic. Când un magician bate ușor în joben, te uiți îndeosebi la jobenul lui și nu mai ești deloc atent la ceea ce face la spate cu cealaltă mână.

Adesea, în afaceri, consumatorii sunt înșelați exact în același fel. De exemplu, pe o cutie cu cereale poate să scrie sfidător: „Cu conținut mic de grăsimi.” Un consumator care nu vrea să ia în greutate crede că cerealele respective sunt numai bune pentru el. Totuși, la o inspectare mai atentă a scrisului mic de pe cutie, vei descoperi că, deși au un conținut mic de grăsimi, cerealele conțin o cantitate excesivă de zahăr.

În investiții, fondurile mutuale sunt promovate astfel: „Cele mai profitabile dintre toate fondurile de investiții.” Însă nu menționează nimeni că celelalte fonduri sunt total neprofitabile și că nici fondurile mutuale nu vor fi mai presus. Promovarea respectivă este totuna cu a spune: „Am prins cea mai mare ple-vușcă!”

Clasificarea informației cu scopul de a deveni mai bogat

În armată, am învățat o serie de lucruri despre clasificarea informațiilor, lucruri care sunt aplicabile și în afaceri:

Lecția nr. 1: fapte versus opinii. Serviciile secrete militare fac diferența între fapte și opinii. Același lucru este valabil și în cazul informațiilor financiare. Unul dintre motivele pentru care există atât de mulți oameni care cred că investițiile sunt riscante este faptul că aceștia nu știu să facă diferența între fapte și opinii. Câteva exemple de opinii sunt următoarele:

- Când cineva spune că prețul acțiunilor unei companii va crește, avem de-a face cu o opinie, pentru că afirmația se referă la un eveniment viitor.
- Când cineva spune că, de exemplu, capitalul net al unei persoane este de un milion de dolari, avem de-a face cu o opinie, pentru că majoritatea evaluărilor reprezintă numai niște opinii.
- Când cineva spune despre o persoană că este de succes, avem de-a face cu o opinie, pentru că definiția succesului este relativă.

Lecția nr. 2: situații nechibzuite. O situație nechibzuită este aceea în care o persoană folosește informațiile cu valoare de opinii ca pe niște fapte. În război poți să mori, dacă faci asta. În afaceri poți să dai faliment. De exemplu:

ÎNTREBARE: „De ce ai cumpărat acea casă, dacă știai că nu ți-o permiti?”

RĂSPUNS: „Am cumpărat-o pentru că brokerul mi-a spus că valoarea ei va crește. Am crezut că pot să cumpăr casa, să locuiesc un timp în ea și apoi s-o vând ca să scot profit, ceea ce m-ar fi scăpat de problemele cu banii.”

ÎNTREBARE: „De ce te-ai mai căsătorit cu el odată ce ai aflat că e un nenorocit leneș și afemeiat?”

RĂSPUNS: „Ei bine, era așa de drăguț. Mi-a fost teamă că o să-l pierd. Nu voiam să mi-l fure altcineva. Așa că, deși știam că nu-mi este fidel și că nu-i place să muncească, am crezut că, după ce ne căsătorim și facem copii, voi reuși să-l fac să se schimbe.”

ÎNTREBARE: „De ce ai rămas atâția ani pe postul acela pe care-l urai?”

RĂSPUNS: „M-am gândit că o să fiu promovat.”

ÎNTREBARE: „De ce investești în acele fonduri mutuale?”

RĂSPUNS: „Pentru că așa m-a sfătuit consilierul meu. Mi-a spus că este o investiție bună.”

Lecția nr. 3: acțiuni riscante. În război, dacă nu verificai informațiile și acționeai orbește în funcție de ele, riscai să mori. Un investitor care-și asumă riscuri face investiții bazate pe opinii. Din nefericire, acest lucru îi caracterizează pe cei mai mulți investitori. Din moment ce majoritatea investitorilor plasează bani pentru obținerea unui câștig de capital, decizia de a investi se bazează pe *opinii* care țin de viitor. Mulți investitori investesc în fonduri mutuale bazându-se pe opinia că bursa de valori crește cu 8–10% pe an. Dacă această opinie este greșită, ei pierd.

Un investitor inteligent știe să facă diferența între fapte și opinii. În general, o persoană care investește pentru obținerea unui câștig de capital investește pe baza unei opinii. Un investitor care își dorește un flux de lichidități investește bazându-se pe

fapte. Dacă este posibil, un investitor inteligent va investi atât în funcție de opinii, cât și de fapte, deci el va investi atât pentru obținerea unui flux de lichidități, cât și a unui câștig de capital.

Dacă investești în acțiuni, fonduri mutuale, proprietăți imobiliare sau afaceri, gândește-te dacă informația pe care te bazezi în luarea deciziei respective este un fapt sau o opinie.

Lecția nr. 4: controlul exercitat asupra activului. O informație importantă pe care vreau întotdeauna s-o dețin se referă la gradul de control pe care-l am asupra activului. În capitolul anterior, „IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier“, am spus că este important să deții mai întâi controlul asupra investiției și abia apoi să folosești efectul de levier. Dacă nu dețin controlul asupra investiției, nu pot avea un efect de levier prea mare. Eu controlez valoarea activului meu prin controlarea chiriilor. Valoarea activului nu se bazează pe o estimare a pieței, care, în 99% dintre cazuri, este numai o opinie.

Motivul pentru care băncile cer adesea un avans mare pentru acordarea unui împrumut necesar pentru achiziționarea unei proprietăți ține, efectiv, de faptul că ele nu au încredere în valoarea estimată a imobilului. Desigur, această practică a fost dată uitării când obținerea unui credit a ajuns la îndemâna tuturor. Cum creditele erau ușor de obținut și banii se depreciau, prețurile locuințelor au crescut vertiginos pe măsură ce netoții s-au grăbit să pună mâna pe aurul proștilor. Creșterea numărului cumpărătorilor a dus la creșterea prețurilor locuințelor. Pe măsură ce au crescut prețurile, s-au apreciat și proprietățile. Pe măsură ce acestea s-au apreciat, proprietarii s-au simțit bogați, pentru că au crezut că a crescut valoarea locuințelor lor. Mulți și-au făcut credite ipotecare pe capitalul proprietății pe baza noilor expertize de evaluare. Și-au cumpărat mașini noi, case de vacanță, au plecat în croaziere și au mers la cumpărături peste cumpărături. Apoi, balonul a crăpat ușor, a apărut o mică ruptură în sistem: problema ipotecilor cu risc ridicat. Pe măsură ce mica ruptură s-a tot mărit, balonul s-a întors pe pământ.

Iată ce se poate întâmpla când folosești ca bază de evaluare opiniile (când investești pentru obținerea unui câștig de capital)

și nu faptele (când investești pentru obținerea unui flux de lichidități). Acest lucru este valabil nu numai pentru imobile, ci pentru toate clasele de active. De aceea, când caut informații financiare, eu mă asigur, mai întâi, că acestea reprezintă fapte, și nu opinii. Haosul financiar de acum este cauzat de confundarea opiniilor cu faptele.

Nechibzuiții se aruncă cu capul înainte

Există două cântece pe care merită să le fredonezi data viitoare când te vei afla pe punctul de a lua o decizie în materie de investiții: „Fools Rush In“, al lui Johnny Mercer și Rube Bloom, și „The Gambler“, scris de Don Schlitz și interpretat de Kenny Rogers. Din „The Gambler“ îmi place versul următor: „Să nu-ți numeri niciodată banii când te afli la masa de joc.“ Când cineva îmi spune: „Capitalul meu net este...“ sau: „Casa mea este evaluată la...“, știu că stau de vorbă cu un împătimit al jocurilor de noroc, cu o persoană care-și numără banii înainte să se ridice de la masa de joc. Tatăl meu bogat spunea: „Motivul pentru care nu trebuie să-ți numeri banii când stai la masa de joc este că, atât timp cât încă ești acolo, banii aceia nu-ți aparțin. După ce pleci de la masa de joc, banii din buzunar sunt ai tăi și poți să-i numeri liniștit.“

Astăzi, milioane de muncitori care au conturi de pensie își numără banii în timp ce stau la masa de joc. Din moment ce cei mai mulți dintre investitori investesc în hârtii de valoare și pentru obținerea unor câștiguri de capital, ei investesc într-un mod necontrolat și în speranța că *opiniile* vor deveni *fapte*. Acest lucru este foarte riscant.

Totuși, un investitor inteligent nu investește numai în funcție de fapte. Un investitor inteligent este o persoană care investește bazându-se atât pe fapte, cât și pe opinii. Un investitor inteligent știe că faptele și opiniile sunt niște informații valoroase. Mai simplu spus: „Un fapt este ceva dovedit prin verificarea dovezii fizice. O opinie este ceva care poate să se bazeze sau nu pe un fapt.“ Cu alte cuvinte, o opinie ar putea fi un fapt, dar rămâne o opinie până când este verificată. După cum spunea Ken McElroy,

bunul meu prieten și partener de afaceri: „Ai încredere, dar verifică!”

Lecția nr. 5: ce sunt regulile? Regulile și legile sunt niște tipuri de informații foarte importante. Există mulți oameni care au probleme pentru simplul fapt că, efectiv, nu cunosc, ignoră sau încalcă regulile.

Mie nu mi-au plăcut niciodată regulile. Cu atât mai puțin pe vremea când eram în Vietnam. Detestam faptul că tabăra noastră trebuia să respecte un set de reguli în luptă și că inamicul trebuia să respecte un alt set în propria luptă. În război, mi s-a părut ridicolă regula potrivit căreia nu aveam voie să ne urmărim inamicul dincolo de graniță. Inamicul lupta aproape de graniță, pe care o trecea repede ca să fie în siguranță. Am fost nevoiți să încetăm lupta de multe ori, pentru că militarii vietnamezi treceau granița în Laos.

O altă regulă care nu-mi plăcea era faptul că trebuia să purtăm uniforme, pe când inamicul nu purta. Unul dintre cele mai grele lucruri din război a fost neputința noastră de a ne da seama cine ne era sau nu inamic. Dacă inamicul ar fi purtat și el uniforme, lucrurile ar fi fost mai simple.

Regulile cresc valoarea activului

Tatăl meu bogat a fost cel care mi-a schimbat atitudinea față de reguli. El spunea: „Dacă n-ar exista reguli, n-ar exista nici active.” Explicându-mi acest lucru, el a zis: „Într-un cartier în care regulile sunt încălcate, rata criminalității crește și valorile proprietăților scad.” El mi-a mai spus: „Dacă practici un sport și nu există niciun arbitru care să te constrângă să respecti anumite reguli, jocul se transformă într-un haos. Iată deci că regulile sunt importante!”

Regulile pot face ca o persoană să fie foarte bogată sau foarte săracă. De aceea este așa de important să deții informații despre reguli. Cu ceva timp în urmă, directorii de la Enron au încălcat regulile; compania a dispărut, muncitorii și-au pierdut slujbele și investitorii și-au pierdut banii. În lumea investițiilor, activele

diferite funcționează după reguli diferite. Un motiv pentru care nu-mi plac fondurile mutuale este că nu-mi plac regulile după care funcționează ele. În această formă de investiție, nu eu dețin controlul. Prefer regulile din afacerile imobiliare, pentru că pot să fac mai mulți bani și să plătesc taxe mai mici în mod legal. Dacă aș aplica regulile din sectorul imobiliar pentru investițiile în fonduri mutuale, aș intra în pușcărie.

Este important ca oamenii care vor să ajungă bogați să aibă contabili și avocați buni. Astăzi, există atât de multe legi, reguli și regulamente, încât nimeni nu le poate cunoaște și înțelege pe toate. Deși pare costisitor să angajezi un avocat sau un contabil, bătaia de cap de care te scutesc ei și banii pe care te ajută să-i câștigi pot valora mult mai mult decât onorariile plătite lor.

Ține minte două lucruri: unu, regulile reprezintă o sursă de informații valoroasă referitoare la cum poți juca jocul banilor; și doi, fără reguli, activele se depreciază.

Lecția nr. 6: tendințele pieței. O tendință investițională apare atunci când un investitor adună informații pe baza unui set de *fapte*, după care-ți formează o *opinie*. Dă-mi voie să-ți spun o poveste care a avut un impact major asupra vieții mele.

La sfârșitul anului 1972, armata nord-vietnameză (ANV) trecea zona demilitarizată (DMZ). ANV se îndrepta spre Saigon — oraș cunoscut azi ca Ho Chi Minh — pentru a-l ocupa. Primul oraș mare aflat la sud de DMZ era Quang Tri. Noi știam că, dacă nu opream armata acolo, războiul era ca și pierdut.

Când eram pe punctul de a pierde lupta pentru Quang Tri, am observat că traficul de mesaje era diferit. Potrivit unei informații, populația din sudul Vietnamului cumpăra foițe de aur cu moneda sa, dongul. Această informație obscură mi s-a părut interesantă.

Cum am mai menționat în această carte, dolarul american nu mai avea greutate și începuse să se deprecieze din 1971. În 1973, pe când eram în Vietnam, am observat direct schimbarea regulilor financiare, prin intermediul informațiilor cu privire la panica răspândită printre oamenii din sudul Vietnamului. Ei știau că războiul era pierdut și că ei erau cei care-l pierdeau.

În 1971, prețul gramului de aur era de un dolar și vreo 20 de cenți. În 1973, am văzut cum prețul acestuia a crescut la 2 dolari și 80 de cenți. În timp ce vietnamezii din Nord și-au început marșul înspre Sud, frica populației sud-vietnameze se transforma în panică. Bogații care erau de partea Statelor Unite se pregăteau să fugă. În loc să se agațe de dong sau de dolarul american, ei cumpărau cât mai mult aur cu putință. Într-un raport primit de la serviciile secrete scria așa: „Încredere pierdută. Oamenii se pregătesc să fugă. Dolarii și dongii sunt schimbați în aur.“

Stând în camera de primire a informațiilor strict secrete, mi-am dat seama că oamenii voiau aur. Am presupus că știau că, deținând aur, vor putea să plece în altă țară. Puteam să le simt angoasa. Ei știau că aurul putea să le salveze viețile.

Eu cunoșteam faptele. Statele Unite pierdeau războiul. Inamicul câștiga teren. În plan internațional, dolarul era în scădere și prețul aurului, în creștere. Din raportul serviciilor secrete, știam că locuitorii din sudul Vietnamului intrau în panică și renunțau la moneda lor în schimbul aurului. Pentru mine, această tendință a avut valoarea unei oportunități de investiție. Am folosit-o ca să-mi formez o opinie.

Câteva zile mai târziu, eu și un prieten de-ai mei am zburat în Nord, chiar în spatele liniilor inamice, în speranța că o să reușim să cumpărăm niște aur. *Opinia* noastră era că minerii vietnamezii își vor dori cu disperare să ne vândă aurul lor din moment ce ANV tocmai le invadase satul. *Opinia* noastră era că minerii vor profita de ocazie ca să ne ia dolarii americani. *Opinia* noastră era că aveam prilejul să cumpărăm aur la reducere. Întrucât nutream această opinie bazată pe câteva fapte, eram dispuși să încălcăm câteva reguli și să ne riscăm viața doar ca să facem câțiva dolari.

În loc să împușcăm o avere, era să fiu împușcat eu. În loc să cumpărăm aur la reducere, am învățat o lecție valoroasă despre aur și monede. În acea zi, am aflat că prețul aurului era *același* în toată lumea. În acea zi, prețul era în jur de 2 dolari și 90 de cenți/gram. Am aflat că, indiferent de unde cumpărăm aur, de pe teritoriul Statelor Unite sau de pe teritoriul ANV, prețul lui era același.

Mă aflu în spatele liniilor inamice și speram să cumpăr aur la un preț mai mic — ce exemplu perfect de om care devine inteligent după ce și-a înțeles propria prostie! Aș fi putut lua un MBA în finanțe internaționale numai pentru faptul că stăteam în fața colibei din bambus a unui agent de vânzări care reprezenta mina, certându-mă cu o femeie bătrână cu dinți roșii și pătați din cauză că mestecase nuci de betel. Deși nu am întrebat, mă îndoiesc sincer că această femeie era absolventă la Harvard. Mă îndoiesc până și de faptul că avusese parte măcar de puțină educație formală. Însă era o profesoară excelentă. Deși nu părea să fie educată sau îmbrăcată ca un om de succes, ea își făcea meseria bine, când venea vorba de valoarea și prețul aurului. Acea femeie era inteligentă în plan financiar și tare ca piatra. Nici nu se gândea să le permită unor tineri piloți americani s-o convingă să-și vândă aurul cu una, cu două, în schimbul dolarilor americani care se depreciau rapid.

Îmi amintesc de parcă ar fi fost azi cum stăteam în fața ei, certându-mă pentru o reducere de 18 cenți. Eram dispus să-i dau 2 dolari și 72 de cenți pe gramul de aur, și nu 2 dolari și 90 de cenți, cum era cotelat aurul peste tot în lume. În loc să ia banii, ea continua să dea din cap în semn că *nu* și să mestece întruna la nucile ei de betel. Femeia știa prețul. Cunoștea forțele economice geopolitice locale și mondiale. Era informată, era la curent cu tot, era calmă și nu se grăbea să-și vândă aurul. Știa că tendința pieței de aur era de partea ei, și nu de a noastră, și că existau oameni mult mai disperați după aurul ei decât doi piloți care încercau să facă niște bani.

De îndată ce mi-am dat seama că nu avea de gând să cedeze, mi-am spus în liniște: „Sunt mort. Astăzi o să mor aici, în spatele liniilor inamice, cerând o reducere de 18 cenți. N-o să ne găsească nimeni. Nu va ști nimeni niciodată ce s-a întâmplat cu noi. Vom fi dați dispăruți în misiune și nici măcar nu suntem *în* misiune. N-o să fiu ucis pentru o cauză nobilă. O să fiu ucis pentru că am încercat să obțin un preț mai mic cu câțiva cenți pentru o marfă internațională. O să mor pentru că sunt zgârcit și prost. Dacă mai stau mult aici, o să fiu împușcat în spate,

certându-mă cu această femeie pentru o reducere. Sunt atât de prost, încât chiar merit să mor.”

Profită de tendințele pieței!

În acea zi, am învățat trei lecții. Una dintre ele a fost despre puterea piețelor globale. O piață globală înseamnă că prețul unei mărfi este același în toată lumea. Prețul aurului este stabilit de piețele internaționale. Prețul imobilelor este stabilit de piața locală. Femeia bătrână a câștigat negocierea pentru că avea informații atât despre piețele globale, cât și despre cele locale. A câștigat pentru că avea informații mai bune și era mai inteligentă ca mine.

Astăzi, știu că trebuie să cunosc informațiile importante atât din planul local, cât și din planul global. Motivul pentru care, în prezent, fac investiții în imobile este faptul că aceste active sunt mai dependente de informațiile locale decât de informațiile globale. În cazul imobilelor, sunt expert pe o zonă mică. Cunoscând informațiile locale, pot să fiu mai inteligent decât marii investitori internaționali din New York, Londra, Hong Kong sau Tokio. Așa cum David l-a învins pe Goliat, un investitor mic inteligent și deținător de informații superioare poate învinge un gigant.

A doua lecție pe care am învățat-o în acea zi a fost despre puterea tendințelor. Dacă aș fi știut mai multe despre tendințele pieței și prețul aurului, aș fi putut face foarte mulți bani fără să-mi risc viața în spatele liniilor inamice. Nu era nevoie să mă duc acolo ca să investesc în aur. Nu era nevoie să cer o reducere. Tot ce trebuia să fac era să investesc potrivit tendinței pieței. Aș fi putut să mă duc într-un magazin de monede de aur din orice oraș din lume și să cumpăr aur la același preț ca acolo. Până în 1979, tendința pieței a făcut ca prețul gramului de aur să ajungă la 29 de dolari. Nu era nevoie să-mi risc viața. Dacă aș fi avut încredere în tendințele pieței, aș fi făcut foarte mulți bani. Nu trebuia să cer o reducere ca să fac bani.

A treia și cea mai prețioasă lecție din acea zi a fost că informația este doar informație. *Inteligența este abilitatea de a lua informația și de a o valorifica.* Femeia bătrână cu dinți roșii cunoștea aceeași informație pe care o știam și eu. Totuși ea, datorită

inteligenței sale, o înțelegea și o valorifica, spre deosebire de mine. Era un jucător experimentat. Cunoștea jocul. Eu eram un copil, un novice, un jucător diletant care intrase într-un joc vechi.

Când piața s-a prăbușit și oamenii au intrat în panică, pe 9 august 2007, m-am gândit la acea femeie bătrână. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să verific tendințele pieței. În loc să mă alătur mulțimilor și să intru în panică, pur și simplu mi-am stăpânit frica și m-am concentrat asupra tendințelor de pe piață și nu asupra urcușurilor și coborâșurilor ei. Am verificat încă o dată faptele și mi-am format propria opinie despre viitor.

Căutam informații despre măsurile luate de băncile centrale. Încă o dată, ele, în loc să rezolve problema, tipăreau mai mulți bani falși. Când am aflat care erau faptele, când am aflat că băncile centrale internaționale injectau bani pe piețele aflate în plină prăbușire, am știut că opinia mea încă era plină de sens: puterea de cumpărare a dolarului avea să continue *să scadă*.

Astăzi, în loc să-mi diversific portofoliul de investiții, prefer să mă concentrez asupra câtorva active mici, să observ tendințele pieței și să investesc în concordanță cu ele. Pentru că știu că o tendință își poate schimba direcția, *nu investesc orbește pe termen lung*. Era informației este pe punctul de a se schimba și trebuie să fiu flexibil... și nu ca un robot.

Unele dintre tendințele piețelor care-mi inspiră încredere în prezent sunt:

Tendințele pieței petrolului. Se știe că cererea de petrol crește pe măsură ce China, India și Europa de Est se occidentalizează. Cu toată goana după surse alternative de energie, petrolul va continua să fie o sursă primară de energie mulți ani de acum înainte. Oricât de mult mi-ar dispăcea răul cauzat mediului înconjurător de petrol, realitatea crudă este că-l folosim cu toții, chiar și cei mai înrăiți ecologiști. Părerea mea este că, pe termen lung, tendința prețului petrolului este aceea de creștere, posibil până la 200 de dolari barilul în viitorul apropiat. Acest preț ridicat va avea repercusiuni majore asupra economiei mondiale, ceea ce va duce, mai târziu, la alte tendințe demne de a fi luate în

calcul pe măsură ce progresează tehnologiile de furnizare a energiei alternative, precum panourile solare.

Tendințele pieței argintului. Cred că argintul a fost cea mai bună investiție în 2007. Cred că a fost o investiție mai bună decât petrolul. Spun asta din două motive. Primul motiv este că argintul este un metal industrial consumabil. Asta înseamnă că este epuizabil. Argintul este metalul folosit în electronică. Este folosit la calculatoare, telefoane mobile, televizoare și alte dispozitive. Potrivit estimărilor, 95% din tot argintul este deja epuizat. Acesta devine din ce în ce mai rar. Lucrurile stau diferit în privința aurului. Potrivit estimărilor, 95% din tot aurul găsit pe pământ este încă disponibil. În loc să fie folosit, așa cum este argintul, aurul este stocat. În multe feluri, acest lucru face ca argintul să fie mai valoros decât aurul.

Al doilea motiv este că argintul este, de asemenea, un metal prețios, o formă de bani. Pe măsură ce puterea de cumpărare a dolarului scade, tot mai mulți oameni vor căuta ceva care reprezintă bani adevărați sau care are cel puțin valoare. Acum, când scriu aceste rânduri, argintul este foarte ieftin în comparație cu aurul. Gramul de argint costă aproximativ 50 de cenți, în timp ce gramul de aur costă aproximativ 21 de dolari. De-a lungul timpului, aurul a costat doar de 14 ori mai mult decât argintul, ceea ce înseamnă că, dacă gramul de argint ar fi 35 de cenți, cel de aur ar costa 5 dolari. La prețurile de acum, aurul și argintul sunt vândute la un tarif diferențial de 50. După părerea mea, având în vedere tendințele piețelor de-a lungul timpului și faptul că argintul este un metal consumabil, prețul argintului are șanse mai mari de creștere.

În urmă cu aproximativ un an, multe burse au pus la dispoziție fonduri de argint tranzacționate la bursă (ETF-uri), destinate investitorului care nu voia să adune monede și lingouri de argint sau să investească în acțiunile companiilor miniere axate pe extragerea și prelucrarea argintului. ETF-urile de argint i-au ajutat pe investitori să investească mai ușor în argint. Un ETF de argint este ca vechii bani ai Statelor Unite, o bucată de hârtie având ca activ suport argintul și fiind cunoscută sub denumirea de *certificat de*

investiție în argint. Diferența este că un ETF poate crește sau scădea odată cu fluctuațiile prețului argintului în lume. Cred că introducerea pe piață a ETF-urilor de argint înseamnă că lumea se pregătește să stocheze din ce în ce mai mult argint pe măsură ce puterea de cumpărare a monedelor din lume continuă să scadă.

Prin faptul că este un metal consumabil și prețios, argintul este oportunitatea de investiție a acestei decade. Conform rapoartelor, mai sunt mai puțin de 300 milioane de uncii de argint pe pământ. Acest lucru înseamnă că lumea s-ar putea să rămână fără argint până în 2010. Din această cauză, câteva voci spun că argintul va deveni la fel de scump ca aurul în câțiva ani. Eu nu cred că prețul va crește atât de mult. Totuși, datorită tendințelor de cerere și ofertă, cred că investiția în argint este o oportunitate unică. Astăzi, aceasta este o investiție ieftină și cu risc scăzut pe care și-o poate permite oricine din Occident. De aceea eu urmăresc tendințele pieței și cumpăr argint de fiecare dată când îi scade prețul. Desigur că mă pot înșela, așa că cel mai bine este să întreprinzi cercetări proprii și să cauți informații de unul singur înainte să investești în această piață.

Tendințele pieței imobiliare. Unul dintre motivele pentru care prețul imobilelor este ridicat este că lumea are nevoie și vrea mai multe locuințe. De exemplu, cererea de beton din China a cauzat o criză de beton în Statele Unite, ceea ce a provocat creșterea vertiginoasă a prețului betonului.

Unul dintre motivele pentru care îmi place să investesc în complexuri rezidențiale este că, fie ei bogați sau săraci, oamenii plătesc pentru un acoperiș deasupra capului. În următoarele două decade, în America, creșterea demografică estimată va fi de 300-400 de milioane de oameni. Așadar, părerea mea este că prețul locuințelor va continua să aibă o tendință crescătoare.

Având în vedere că imobilele devin mai scumpe și mai puțin accesibile și că salariile scad, cred că va crește numărul de chiriași. Unul dintre motivele pentru care eu și Kim nu am intrat în panică pe 9 august 2007, când s-a prăbușit piața imobiliară, este că noi *oferim spre închiriere* proprietățile noastre imobiliare în vederea obținerii unui flux de lichidități. Noi nu *vindem* proprietăți

imobiliare. Oamenii care investesc pentru obținerea unor *câștiguri de capital* cumpără imobile ca să le *vândă*.

Când piața ipotecilor cu risc ridicat s-a prăbușit, vânzătorii au intrat în panică. Oamenii care investeau pentru obținerea unui flux de lichidități, cei care închiriau proprietăți altora, nu au intrat în panică. De fapt, ei au văzut în acest fenomen o oportunitate de investiție. Pe piețele aflate în cădere, cererea de închiriere este mai mare decât cea de cumpărare, așa că o prăbușire a pieței este, în general, bună pentru proprietari, nu și pentru vânzători.

Femeia bătrână care mesteca nuci de betel și vindea aur știa că panica oamenilor avea s-o facă bogată. Ea profita de tendința pieței aurului. Oamenii care-și închiriază proprietatea știu că trebuie să profite de tendințele pieței imobiliare. Pentru cei care vând proprietăți sau care contează pe faptul că proprietățile lor vor crește în valoare, s-ar putea ca tendințele pe termen scurt ale pieței să se întoarcă împotriva lor. În loc ca prețurile imobilelor să crească, probabil că acestea vor scădea sau vor rămâne stabile. Boomul economic s-a terminat pentru vânzători, dar, pentru proprietari, abia începe.

Demografia stabilește cursul lucrurilor

O sursă foarte valoroasă de informații este știința demografică. Cum spune o vorbă: „Demografia stabilește cursul lucrurilor.” Cu alte cuvinte, observă pur și simplu oamenii, cum am făcut eu în Vietnam, și o să știi cum să investești. Prin faptul că am aflat că, atunci când se instalează panica generală în rândul oamenilor, aceștia încep să cumpere mărfuri cu moneda lor, am intrat în posesia unor informații foarte valoroase pentru fundamentarea opiniilor mele cu privire la tendințele piețelor. Când gramul de aur a scăzut sub 15 dolari, am început să cumpăr puțin aur; m-am apucat să investesc mult în aur abia când acesta a atins pragul de 10 dolari. Apoi, prețul aurului a început să crească la loc. Cu alte cuvinte, am luat în calcul tendința de scădere a prețului metalului prețios și am cumpărat mult de îndată ce tendința s-a inversat. Unul dintre motivele pentru care îmi plac investițiile în aur și argint este că există întotdeauna o piață pentru ele. Aceste

metale prețioase sunt relativ lichide și, dacă am nevoie de bani lichizi, îi pot obține destul de repede.

Mai puține lichidități, mai multe informații

Tendința pieței imobiliare este dată de un procent mare de oameni din generația *baby boom*, care s-a retras în Arizona și Nevada. Așa că investesc în aceste state. Din cauză că-și pierd slujbele în Detroit, oamenii se mută în alt oraș, motiv pentru care prețurile locuințelor și tarifele de închiriere din Detroit scad. Această tendință se va schimba peste câțiva ani. Din moment ce proprietățile imobiliare sunt mult mai puțin lichide decât aurul, argintul și acțiunile, trebuie să cunosc mult mai bine tendințele acestei piețe.

Din data de 9 august 2007, mulți proprietari de case, speculanți și dezvoltatori imobiliari care dețin apartamente supraevaluate au dificultăți în a-și retransforma imobilele în active lichide. În loc să le vândă ca să scape de ele, tot ce pot face cei mai mulți dintre acești oameni este să asiste neajutorați la scăderea valorii proprietăților lor. Ține minte: cu cât o investiție este mai puțin lichidă, cu atât trebuie să știi mai multe informații despre tendința pieței investiției respective. Mulți oameni au cumpărat bunuri la un preț ridicat și acum se confruntă cu problema vinderii lor la un preț mic. Un investitor abil știe să țină cont de tendințele pieței, pentru a cumpăra bunuri la un preț mic și a le vinde la preț mare.

Pasărea financiară de pradă

De fiecare dată când văd că macaralele din preajma construcțiilor dezvoltatorilor imobiliari planează leneșe deasupra apartamentelor scumpe, știu că se apropie sfârșitul tendinței în curs a pieței imobiliare. De fiecare dată când vezi macaralele de construcție, alias păsări de pradă, lenevind la orizont, să știi că boomul e pe punctul de a lua sfârșit. Acest lucru înseamnă că ciclul a ajuns la capăt și, în general, că nu mai există altă cale decât regresul. Data viitoare când vezi mai mult de două macarale de construcție la orizont, vinde orice proprietate imobiliară pe care n-o mai vrei!

Istoria și ciclurile ei

Gândul meu final cu privire la tendințele piețelor se referă la importanța istoriei și a ciclurilor ei. Pentru că am supraviețuit unei serii de urcușuri și coborâșuri ale piețelor, am învățat multe din istorie. Există o tendință financiară istorică despre care eu cred că merită să fie luată în calcul. Acea tendință este un ciclu de 20 de ani cu privire la acțiuni și mărfuri. Fiind o persoană care a navigat pe mări ca angajat al unei companii petroliere și care a pilotat elicoptere în căutare de aur, am fost curios să aflu de ce au crescut prețurile mărfurilor, în timp ce prețurile acțiunilor au scăzut. În urmă cu câțiva ani, am găsit o carte scrisă de unul dintre autorii mei favoriți, Jim Rogers, intitulată *Hot Commodities*. Rogers a descoperit că prețurile acțiunilor au crescut timp de 20 de ani, în timp ce prețurile mărfurilor au scăzut.

De exemplu, din 1960 până în 1980, în apropierea majoratului meu, prețurile mărfurilor precum petrolul și aurul creșteau. În 1980, prețurile petrolului, aurului, argintului și proprietăților imobiliare au scăzut rapid, iar prețurile acțiunilor au început să urce. Între 1980 și 2000, bursa de valori era locul perfect pentru investiții, iar petrolul, aurul și argintul erau văzute rău. Cu toate că piața mărfurilor era la pământ, eu cumpăram cât mai mult petrol, aur, argint și cât mai multe proprietăți imobiliare. Exact așa cum era de așteptat, în 2000, în culmea boomului erei *dotcom*, prețul acțiunilor a scăzut și prețul mărfurilor a crescut furtunos la loc. Dacă istoria se va repeta, prețul mărfurilor va scădea în 2020 și acțiunile vor reprezenta din nou piața ideală pentru investiții.

Evident, nu am un glob de cristal. Dar istoria pare să se repete și eu sunt suficient de matur ca să văd că anumite lucruri se reiau. Pentru mai multe informații cu privire la felul în care analizează tendințele piețelor un investitor de talie mondială, cum este Jim Rogers, îți recomand să citești cartea *Hot Commodities* sau orice altă carte a sa. Jim este un investitor și un scriitor genial, precum și un observator fin al tendințelor de pe piață. Ține minte că trebuie să profiți de tendințe. Dacă le ignori, păsările de pradă te vor mânca de viu.

În concluzie

În ultimă instanță, nu activul te face bogat. Informația te face bogat... sau sărac. De exemplu, dacă, în 1979, aș fi cumpărat aur la prețul de 29 de dolari gramul, nu mi-aș fi amortizat investiția nici până în ziua de azi. Având în vedere cât de mult a scăzut puterea de cumpărare a dolarului, ar fi trebuit să aștept până când aurul va ajunge la 67 de dolari pe gram ca să-mi scot banii.

Același lucru este valabil și pentru active. De exemplu, în afacerile imobiliare, majoritatea investitorilor suportă pierderi din cauza informării și a inteligenței care lasă de dorit. De aceea, când cineva mă întreabă: „Sunt imobilele o investiție bună?“, eu răspund: „Nu știu. Tu ești un investitor bun?“

Majoritatea afacerilor falimentează din cauza lipsei de bună informare în afaceri și a inteligenței îndoielnice în domeniu, mai degrabă decât din cauza lipsei de bani. Când oamenii mă întreabă: „Am o idee grozavă pentru o nouă afacere și caut să obțin niște bani. Ai fi interesat să investești în noua mea companie?“, eu le răspund: „Nu știu. Câte afaceri de succes ai început?“

Mai târziu, s-a dovedit că faptul că m-am oferit voluntar să lupt în Vietnam a fost unul dintre cele mai inteligente lucruri pe care le-am făcut vreodată. Dacă nu m-aș fi oferit voluntar, n-aș fi întâlnit-o niciodată pe acea femeie bătrână care mesteca nuci de betel. În ziua aceea, stând în spatele liniilor inamice, ea mi-a dat o lecție foarte importantă. Ea a câștigat pentru că știa că *prețul aurului* nu avea nimic de-a face cu *valoarea aurului*. Pentru că înțelegea care este valoarea acestuia, femeia știa de ce cumpără oamenii aur și de ce aurul este așa de important pentru ei. În aceea zi, am învățat că nu activul te face bogat..., ci informațiile și inteligența. Dacă pot să pierd bani investind în aur, un metal prețios ce reprezintă banii reali, pot să pierd bani investind în orice. În ziua respectivă, am jurat să devin mai inteligent, pentru că am învățat de la bătrâna aceea că informația și inteligența sunt cele care mă fac cu adevărat bogat... și nu aurul.

CAPITOLUL 8

Integritatea în plan financiar

Cuvântul *integritate* este foarte interesant. I-am auzit pe oameni folosindu-l în multe feluri diferite și în contexte variate. După părerea mea, acesta este unul dintre cuvintele din limba engleză cel mai greșit folosite, confundate și de care lumea face abuz. De multe ori, am auzit pe cineva spunând: „Dacă ar fi un om cât de cât integru, ar avea succes.” Altcineva ar putea spune: „Acea casă este integră din punct de vedere al designului.” Înainte să discutăm despre integritatea în plan financiar, cred că ar trebui să spun care este definiția mea despre *integritate*.

În *Dicționarul Webster* există trei definiții pentru cuvântul *integritate*. Acestea sunt:

1. *o stare bună*: însușirea de a fi perfect funcțional;
2. *incoruptibilitate*: aderare fermă la un set de valori cu precădere morale și artistice;
3. *deplinătate*: calitatea sau starea de a fi intact, întreg.

Integritatea unei mașini

Toate cele trei definiții sunt necesare pentru a discuta despre bani și integritate. Pentru a ilustra mai bine acest lucru, voi folosi exemplul integrității unui automobil. Un automobil este alcătuit

din mai multe sisteme: sistemul de frânare, sistemul de alimentare, sistemul electric, sistemul hidraulic și așa mai departe. Dacă sistemele nu funcționează în integritate, nici mașina nu va funcționa, adică nu va fi într-o *stare bună* de funcționare. De exemplu, în cazul în care sistemul de alimentare este *defect*, este afectată întreaga funcționare a mașinii. Integritatea mașinii este compromisă și avariata. Mașina nu mai este *intactă*.

Integritatea în planul sănătății și al bunăstării

Același lucru este valabil și pentru organismul uman. Unele dintre sistemele organice sunt: sistemul de vascularizație, aparatul respirator, sistemul nervos, sistemul osos, aparatul digestiv și așa mai departe. Dacă un sistem organic nu este într-o stare bună de funcționare, ca în cazul înfundării arterelor, de exemplu, starea de sănătate a organismului devine precară și, în timp, atrage boala și moartea.

Așa cum *starea de sănătate* poate fi afectată de lipsa integrității organice, și *bunăstarea* poate fi compromisă din același motiv. În locul bolii sau al morții, care survine ca urmare a unui colaps al integrității corpului, simptomele lipsei integrității în plan financiar sunt: venitul mic, taxele împovărătoare, cheltuielile mari, datoriile copleșitoare, falimentul, scoaterea bunurilor la licitație, creșterea ratei criminalității, instaurarea violenței, a tristeții și a disperării în rândul oamenilor cu probleme financiare.

La începutul acestei cărți, am enumerat cinci forme diferite de inteligență în plan financiar. Încă o dată, acestea sunt:

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulți bani.

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii.

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ți aloci banii.

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier.

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar.

Integritatea tuturor celor cinci forme de inteligență este fundamentală pentru o persoană care vrea să devină și să rămână bogată și să-și lase averea drept moștenire generațiilor următoare.

Dacă acestei persoane îi lipsește una sau mai multe dintre formele de inteligență în plan financiar este ca și cum ar pleca la drum cu o mașină căreia îi lipsește pedala de frână și care este alimentată cu apă, în loc de combustibil.

Când o persoană are probleme cu banii înseamnă că este compromisă una sau mai multe dintre aceste forme de inteligență — cu alte cuvinte, ei îi lipsește integritatea în plan financiar. Persoana respectivă nu este integră. De exemplu, am o prietenă care câștigă mulți bani ca manager al unei afaceri mici. Problema ei este că nu are niciun scut de apărare împotriva taxelor. În plus, această femeie nu-și planifică banii adecvat, cheltuind impulsiv pe haine și pe vacanțe. Efectul ei de levier stă într-o casă mare, pentru că ea crede că prețul proprietăților imobiliare nu poate merge decât în sus. Prietena mea primește sfaturi financiare de la soțul și de la consilierul ei în domeniu. Soțul ei este un tip grozav, dar, la fel ca soția lui, are lacune în privința fiecăreia dintre cele cinci forme de inteligență în plan financiar.

Sunt oameni drăguți, educați, onești, bisericoși și muncitori. Se bucură de viață și-și cresc foarte bine copiii. Problema lor este lipsa integrității în plan financiar. Această lipsă se traduce prin îngrijorarea lor cu privire la ipotecarea casei în vederea achitării datoriilor făcute cu cartea de credit, la faptul că trebuie să-și trimită cei trei copii la facultate și că trebuie să aibă destui bani la pensie. Acestea sunt probleme financiare tipice, simptome ale lipsei integrității în plan financiar.

Problema este că ei nu cred că au o problemă. Cei doi se trezesc în fiecare zi, își trimit copiii la școală și pleacă ei înșiși la serviciu. Seara revin acasă, se joacă cu copiii, îi ajută să-și facă temele, se uită puțin la TV și se duc la culcare. Ei știu că este ceva în neregulă cu situația lor, dar preferă să nu afle ce anume. Speră că se va produce vreo schimbare.

Test de cunoștințe financiare

Ca majoritatea oamenilor, prietenii mei nu și-au notat care este situația lor financiară. Nici măcar nu știu ce este aceea o situație financiară sau de ce este așa de importantă. Ca majoritatea

absolvenților de facultate, prietenii mei au terminat studiile fără să știe care este diferența dintre un formular pentru credit, un scor de credit și o situație financiară. În lipsa unei situații financiare, ei n-au cum să știe unde se situează din punct de vedere financiar, cu ce problemă se confruntă și ce anume le afectează integritatea în plan financiar. Fără o situație financiară și fără cele cinci forme de inteligență în plan financiar, acestor oameni le va fi greu să-și dea seama care este problema lor și ce trebuie corectat.

După părerea mea, așa apare *lipsa integrității*, din cauza lipsei de educație în domeniu — prin omiterea IQ-ului financiar nr. 5, cum să fii mai informat în plan financiar. În 1974, când companiile i-au făcut pe oameni să contribuie singuri la pensie, în sistemul de învățământ ar fi trebuit ca educația financiară să fie adăugată în curriculum sau îmbunătățită. Această lipsă de educație financiară din școli afectează grav integritatea mondială în plan financiar.

O reflecție despre integritatea în plan financiar

Cum spunea tatăl meu bogat: „Banca nu mi-a cerut niciodată să dau un test.” Motivul pentru care banca nu te pune să dai un test academic este că n-o interesează inteligența ta în plan academic, ci doar cea din plan financiar. De aceea banca îți cere o situație financiară. Situația financiară este reflecția integrității tale în plan financiar. Este totuna cu un test de cunoștințe financiare.

Băncile sunt interesate de răspunsurile tale cu privire la cele cinci forme de inteligență în plan financiar. Evident, ele vor să știe cum reușesc oamenii inteligenți să facă bani, să-i protejeze, să-i aloce, să aibă profit prin efectul de levier și să fie bine informați în domeniu. Situația financiară îi oferă băncii informațiile de care are nevoie.

Lipsa integrității în plan financiar

Dacă unei persoane îi lipsește *integritatea în plan financiar* — făcând datorii foarte mari, planificându-și banii în mod greșit, cheltuind mai mult decât câștigă, licitându-și bunurile și rămânând

falită —, probabil că banca va refuza s-o aibă printre clienți. Aceasta este o chestiune de *integritate profesională*.

În 2007, odată cu prăbușirea pieței de credit, a devenit evident că instituțiile de credit, bancare și investiționale au rămas fără integritate în plan financiar. Lăcomia a înlocuit practicile sănătoase de creditare. Economia nu se poate extinde bazându-se numai pe credit. Un adevărat eșec în ceea ce privește eficiența lecțiilor financiare predate și mărirea IQ-ului financiar al participanților la cursuri, sistemul educațional formează oameni care nu sunt pregătiți pentru această lume nouă și plină de provocări financiare. Milioane de adulți de pe planetă nu au o situație financiară personală, nu știu să interpreteze situația financiară a unei afaceri și nu cunosc starea financiară a țării în care trăiesc. Avem de-a face cu un colaps al integrității în plan educațional.

Valoarea intrinsecă

Warren Buffett nu are un portofoliu diversificat de investiții. În schimb, el caută o companie cu *valoare intrinsecă*, o companie integră din punct de vedere financiar. El vrea să știe dacă afacerea respectivă dă dovadă de toate cele cinci forme de inteligență în plan financiar. Mai simplu spus, Buffett caută răspunsurile la următoarele întrebări:

1. Poate compania să facă mai mulți bani ?
2. Are compania o nișă protejată ?
3. Compania își alocă bine banii și resursele ?
4. Compania se poate extinde folosind efectul de levier ?
5. Este compania condusă de o echipă de oameni bine informați și inteligenți ?

Și mai simplu spus, valoarea intrinsecă înseamnă următoarele lucruri:

1. Nișa. Acest lucru înseamnă că firma are o competență esențială, că produce ceva care va face bani atât în perioade bune, cât și în perioade rele. Coca-Cola se încadrează aici. Oamenii vor

bea întotdeauna apă cu zahăr, chiar dacă apa simplă este mai sănătoasă.

Coca-Cola are marele avantaj al propriei mărci înregistrate, care este protejată prin lege. Poate îți mai amintești că IQ-ul financiar nr. 2 se referă la protecția banilor. În aceste condiții, lui Warren îi place Coca-Cola, pentru că produsele companiei nu sunt simple mărfuri, ci sunt mărci înregistrate, deci protejate prin lege. Faptul de a fi un brand recunoscut de toată lumea și protejat împotriva piratării crește valoarea intrinsecă a companiei Coca-Cola.

Brandul „Tată Bogat” este o marcă înregistrată protejată prin lege în fiecare țară în care avem afaceri. Calitatea de brand îi conferă afacerii mele o valoare intrinsecă. Mulți autori scriu cărți, dar nu reușesc să construiască un brand. Se știe că Harry Potter este un megabrand. La fel și Donald Trump. Dacă nu ai calitatea de brand, ești o marfă. Brandurile au o valoare intrinsecă mai mare și, pentru a-și păstra această valoare, ele trebuie să respecte mesajul transmis și clienții.

În urmă cu câțiva ani, am fost abordat de un reprezentant al unei companii mari de fonduri mutuale, care m-a întrebat dacă nu vreau să andosez fondurile companiei. Deși onorariul pe care mi l-ar fi plătit ar fi fost foarte mare, am refuzat oferta. După părerea mea, andosarea unui fond mutual nu ar fi un gest corect față de brandul „Tată Bogat”. Acest lucru ar fi dus la o lipsă de integritate care ar fi scăzut valoarea intrinsecă a brandului. În plus, nu aș putea face un asemenea lucru fără să am remușcări.

2. Efectul de levier. Acest lucru separă patronii mici de patronii mari. De exemplu, dacă aș fi medic, mi-ar fi greu să-mi cresc valoarea, dacă pacienții ar veni la cabinet doar ca să mă vadă. Dar, dacă aș inventa un remediu nou sau un tip nou de medicament, atunci mi-aș putea *mări* inteligența în plan medical prin produsul respectiv.

Lumea e plină de patroni de afaceri mici și de profesioniști care nu sunt capabili să folosească efectul de levier pentru că produsul sunt ei înșiși. Majoritatea angajaților se încadrează în

această categorie. Ei nu știu cum să scoată profit din serviciile oferite și cum să-și investească timpul ca să facă bani.

Cei mai mulți dintre noi cunosc muzicieni care muncesc din greu, dar care nu câștigă prea mult pentru că, pur și simplu, nu reușesc să facă bani prin talentul lor. Lumea este plină cu muzicieni care scot pe piață un CD, ceea ce este o formă de efect de levier, dar care nu sunt capabili să îmbunătățească distribuția și vânzarea acestuia. De aceea sunt atât de populare emisiunile cu amatori precum *American Idol*. Oamenii care cred că pot să cânte caută să folosească efectul de levier reprezentat de televiziunea națională, chiar dacă Simon¹ îi critică.

3. *Expansibilitatea.* Odată ce un produs sau o afacere se poate dezvolta, următoarea întrebare la care Warren caută un răspuns este: „Cât de mult se poate dezvolta?” Lui Warren îi place Coca-Cola pentru că se poate *extinde* în toată lumea. Warren spune: „De fiecare dată când cineva din această lume bea o Coca-Cola, eu fac un ban în plus.”

Scrierea cărții *Tată bogat, tată sărac* a fost efectul meu de levier. În loc să mă duc eu însumi din loc în loc să țin cursuri de specialitate, cartea și jocurile mele de strategie pot să facă asta în locul meu. În acest sens, sarcina mea a fost aceea de a extinde distribuția propriilor produse în diferite țări traducând și tipărint cărțile și jocurile în diferite limbi. Prin urmare, le-am acordat *licență* unor companii din mai multe părți ale lumii, astfel încât acestea să aibă dreptul de a scoate pe piață produsele brandului Tată Bogat. În loc să execut tipărirea, inventarierea și distribuția produselor prin intermediul companiei mele, am încheiat contracte cu edituri din 109 țări, care fac toate aceste lucruri în locul meu. Acesta este un exemplu de *efect de levier* urmat de *expansibilitate*.

¹ Autorul se referă la Simon Phillip Cowell — director muzical, producător de televiziune și antreprenor de origine britanică. Simon Cowell a devenit celebru în Marea Britanie și în Statele Unite ca membru al juriului unor emisiuni televizate precum *Pop Idol*, *The X Factor*, *Britain's Got Talent* și *American Idol* (n. red.).

4. Predictibilitatea. Warren Buffett mai vrea să știe cât de previzibil este profitul afacerii. El nu vrea ca profitul să fluctueze, să crească sau să scadă, ci vrea să se asigure că, indiferent de situație, va face bani în mod automat.

Unul dintre motivele pentru care îmi plac complexurile mele rezidențiale este că, indiferent de situație, acestea îmi aduc bani. Eu nu-mi fac griji cu privire la fluctuațiile prețului imobilelor. Vreau să-mi intre bani în cont încontinuu și de la edituri, și din chiria apartamentelor.

De aceea Warren Buffett nu are un portofoliu de investiții *diversificat*. În schimb, el se concentrează asupra *valorii intrinseci* a unei afaceri. Pentru recunoașterea valorii intrinseci a unei afaceri, trebuie să dispui de cele cinci forme de inteligență în plan financiar. O companie cu valoare intrinsecă este o companie integră. Iar o companie integră are șanse mai mari de creștere și de menținere a profitabilității, indiferent de schimbarea condițiilor economice.

Înainte să investească într-o companie, un investitor profesionist analizează situația financiară a companiei respective. Un investitor profesionist analizează integritatea afacerii respective. Același lucru este valabil și pentru un investitor imobiliar care vrea să cumpere un imobil. De reținut că rata internă a rentabilității este valoarea intrinsecă aplicată imobilelor.

Din cauza lipsei de educație financiară din școli și a incapacității de a interpreta o situație financiară, cei mai mulți oameni nu știu dacă firma sau proprietatea în care investesc este integră din punct de vedere financiar și are o valoare intrinsecă.

Limba afacerilor

Warren Buffett spune: „Contabilitatea este limba afacerilor.“ Dacă nu cunoști limba, este greu să-ți dai seama dacă o afacere este sau nu integră din punct de vedere financiar. Motivul pentru care brandul „Tată Bogat“ produce jocurile strategice *CASHFLOW* pentru adulți și copii este că noi, cei din companie, credem cu tărie că inteligența în plan financiar și capacitatea de a vorbi

limba afacerilor sunt esențiale într-o lume marcată de lăcomie și de o formă îndoielnică de integritate.

Integritatea financiară a guvernului

Și guvernele trebuie să-și cultive cele cinci forme de inteligență în plan financiar. Guvernele trebuie să facă bani, să-i protejeze, să-și creeze un buget, să aibă profit prin efectul de levier și să caute să fie cât mai informați în plan financiar. Dacă un guvern se dovedește a fi integru, el și poporul lui prosperă. Dacă un guvern nu dă dovadă de integritate, el și poporul lui au dificultăți financiare și sărăcesc. Creșterea taxelor și datoriile excesive ale americanilor semnalează faptul că guvernul Statelor Unite se luptă să-și păstreze integritatea în plan financiar.

În 1971, când Nixon a scos standardul aurului de pe piața americană și a convins lumea să accepte dolarul ca monedă de schimb a lumii, Statele Unite au rămas fără integritate în plan financiar. Astăzi, în loc să fim cea mai bogată națiune din lume, suntem cea mai datornică. Deși mulți oameni, printre care și eu, au devenit foarte bogați datorită acestei schimbări a regulilor financiare, milioane de oameni au început să aibă dificultăți din același motiv. Gaura financiară se mărește și devine periculoasă.

Dificultățile americanilor au debutat cu o problemă a IQ-ului financiar nr. 3, cum să-ți aloci banii. Regulile financiare s-au schimbat odată ce America a început să importe mai mult decât exporta; drept urmare, americanii au făcut datorii de trilioane de dolari, în loc să-și rezolve problemele, ceea ce ar fi fost cel mai inteligent lucru pe care puteau să-l facă.

Dacă ne concentrăm asupra IQ-ului financiar nr. 4, este evident că guvernul Statelor Unite nu folosește efectul de levier pentru a face profit...; în schimb, el face datorii mai mari. Astăzi, cei mai bogați oameni din lume le sunt datori celor mai săraci oameni din lume. Ca să nu mai vorbesc despre lipsa lor de integritate.

Statele Unite au rămas fără integritate în plan financiar când i-au cerut lumii să accepte dolarul „asigurat de creditul și încrederea totală” a guvernului Statelor Unite. Nimănui nu-i place să

investească în Statele Unite, de vreme ce valoarea dolarului scade. Când lumea își va cere banii înapoi, IQ-ul financiar nr. 2 al oamenilor, protejarea banilor împotriva prădătorilor, va fi pus la grea încercare. Eu cred că Statele Unite vor deveni un prădător gigantic, neonorându-și, probabil, împrumuturile și promisiunile făcute cetățenilor în vârstă, cu privire la asigurarea medicală și la programul Social Security. Guvernul va distruge, prin inflație, câștigurile muncitorilor și va mări taxele plătite de cei tineri. Din punctul meu de vedere, acest lucru înseamnă pierderea integrității în plan financiar a guvernului.

Modalitățile actuale prin care guvernul Statelor Unite încearcă să-și mărească IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani, presupun creșterea taxelor, tipărirea și împrumutarea unor sume mari de bani, purtarea unui nou război financiar și neplata facturilor recente. Evident, aceste lucruri vor cauza mult mai multe probleme financiare care ar fi putut fi evitate, dacă problemele anterioare ar fi fost rezolvate de la bun început.

Era integrității

Istoria se repetă. Liderii și profesorii noștri au fost conștienți de ceea ce se întâmplă atunci când guvernele au lezat integritatea în plan financiar. Acest lucru s-a mai întâmplat și înainte. În 1517, Copernic a scris că inflația este una dintre „calamitățile care dezbină regate”. În 1776, Adam Smith a spus că inflația cauzează „cea mai dăunătoare ruină a bunăstării indivizilor”. Avertismentul lui Smith s-a adeverit cu ceva timp în urmă în Germania, când a venit Hitler la putere, după ce guvernul Republicii Weimar a subminat integritatea monedei naționale.

Singurul motiv pentru care Statele Unite și oamenii din lume nu știu care este diferența între ban și monedă de schimb este că sistemele școlare sunt, pur și simplu, lipsite de integritate în plan educațional, nereușind să formeze oameni inteligenți în acest domeniu.

Eu cred că americanii, ca popor, ca națiune, și lumea întreagă se îndreaptă către o furtună perfectă. După ce am trăit atât de mult timp fără integritate, cred că forțele financiare, politice, de mediu

și spirituale vor orienta lucrurile în direcția opusă. Nu știu exact ce o să se întâmple. Probabil că procesul a început deja.

Din păcate, superbogații — cei care beneficiază cel mai mult de pe urma sistemului actual — vor fi cel mai puțin afectați de revoluția financiară care urmează. Noi, ceilalți, suntem cei care vom simți din plin dezlănțuirea forțelor și nouă ni se va cere să facem tot ce putem ca să învingem furtuna; dar cel mai mult vor suferi săracii.

Vestea bună este că aceste probleme viitoare ne vor face mai inteligenți, dacă le vom înfrunța cu tărie și nu vom fugi de ele. Orice problemă are un sâmbure neprețuit de înțelepciune, un sâmbure care ne face mai inteligenți, mai puternici și capabili să ne descurcăm mai bine, indiferent de condițiile economice.

O veste și mai bună este că unele guverne naționale încep să implementeze cursuri de educație financiară în sistemele lor educaționale. Prevăd că țara cu cea mai bună educație financiară va conduce lumea către o nouă eră de prosperitate economică. Până atunci însă, vom fi încă în era informației.

Mărește-ți valoarea intrinsecă!

Între timp, este important ca fiecare om să se pregătească pentru potențiala furtună care se apropie.

Recomandările mele sunt următoarele:

1. Rezolvă-ți problemele! Exact ca un corăbier care-și pregătește barca pentru furtună, și tu trebuie să-ți pui la punct barca financiară, adică s-o faci să fie mai rezistentă pe mare. Aruncă o privire asupra celor cinci forme de inteligență în plan financiar și gândește-te pe care dintre ele trebuie s-o îmbunătățești. În ce sector trebuie să depui mai mult efort? Care este cea mai mare problemă a ta? Concentrează-te asupra ei și rezolv-o! Nu încerca să-ți îmbunătățești deodată toate formele de inteligență în plan financiar. Te vor copleși! După cum îți vei da seama și singur, toate cele cinci forme de inteligență se leagă între ele, așa că, dacă te concentrezi asupra uneia dintre ele, vei sfârși prin a le îmbunătăți pe toate. Nu te grăbi, învață câte ceva în fiecare zi.

Nu uita că niciun jucător de golf nu a devenit profesionist peste noapte. Nici măcar Tiger Woods.

Prin optimizarea celor cinci forme de inteligență în plan financiar, îți vei amplifica integritatea în domeniu, precum și propria valoare intrinsecă. Dacă nu știi de unde să începi, îți recomand să ceri ajutorul cuiva, fără rușine și fără teamă! În capitolul următor, în care-ți voi arăta cum să-ți descoperi geniul financiar, voi povesti și despre faptul că sunt dependent de ajutorul unor oameni inteligenți. Oricine are nevoie de ajutor.

2. *Investește în active cu valoare intrinsecă!* Aruncă o privire și asupra criteriilor pe care le folosește Warren Buffett ca să stabilească valoarea intrinsecă a unei companii. Apoi, ca să exersezi, gândește-te care dintre companiile de care ai auzit îndeplinesc cerințele respective. Chiar dacă nu investești în ele, acest exercițiu te ajută foarte mult să-ți mărești IQ-ul financiar.

Valoarea intrinsecă a proprietății imobiliare

Unul dintre motivele pentru care îmi plac proprietățile imobiliare este că pot să văd, să ating și să controlez o mare parte din valoarea lor intrinsecă. Ține minte însă că majoritatea proprietăților imobiliare nu reprezintă o investiție bună. Un exercițiu foarte bun, indiferent dacă ai bani sau nu, este să te oprești asupra unor proprietăți și să le analizezi valoarea intrinsecă.

Unul dintre aspectele atractive ale domeniului imobiliar este creativitatea. De exemplu, eu apelez la finanțări creative, la îmbunătățiri creative sau la modalități creative de a crește valoarea proprietății. Creativitatea nu este un avantaj așa de mare când investești în acțiuni sau în fonduri mutuale. Dar în afacerile imobiliare, creativitatea plus integritatea în plan financiar te pot face foarte bogat.

3. *Pregătește-te de furtună!* Așa cum am învățat în timpul studiilor la Academia de Marină Comercială a Statelor Unite, când se apropie o furtună, este timpul *să te pregătești de furtună*. Adică să te asiguri că integritatea navei nu va fi afectată în niciun fel

în vremurile tulburi. În cei câțiva ani în care am navigat pe mare, am trecut de patru taifunuri în Oceanul Pacific. Vizualizez și astăzi valurile monstruoase, acel munte de apă prăbușindu-se peste întreaga navă. Văd, simt și aud până și în acest moment cum scârțâie nava din toate încheieturile, străduindu-se să rămână întreagă din punct de vedere structural și să iasă de sub val. Mă bucur că inginerii s-au întrecut pe ei construind o navă solidă, precum și că echipajul fusese pregătit corespunzător, fiind oricând gata să înfrunte o furtună.

Haosul o să se adâncească pe măsură ce era industrială se va apropia de sfârșit și era informației o să-i ia locul. Problemele care au fost trecute sub tăcere înainte vreme vor ieși la iveală pe măsură ce prețul petrolului crește, valoarea dolarului scade, China și India încep să producă mașini și avioane, slujbele din industria prelucrătoare dispar, corporațiile se mută peste ocean, generația *baby boom* se așteaptă ca guvernul să-i poarte de grijă la pensie, terorismul ia amploare, lumea poartă războaie pe care nu și le permite și datoriile care trebuie răscumpărate cresc. În era informației, cunoștințele cu privire la cele cinci forme de inteligență în plan financiar vor reprezenta cele mai de preț active ale tale.

După părerea mea, integritatea în plan financiar a lumii va fi pusă la grea încercare în timp. Motivul pentru care cred acest lucru este că a existat prea multă lăcomie, dezinformare și corupție în ceea ce privește felul în care au fost conduse companiile, guvernele și școlile. În august 2007, când piețele de credit s-au prăbușit, cred că de-abia am atins marginile aspre ale furtunii care se apropie. Peste câțiva ani, vom ajunge în ochiul furtunii. Până atunci, pregătește-te pentru marea provocare a vieții tale! Fii curajos și mărește-ți IQ-ul financiar, pentru că lucrurile vor deveni foarte interesante. Anii care vin vor reprezenta o perioadă excelentă pentru a deveni și mai bogat, și mai inteligent. Dar trebuie să fii curajos și să-ți cultivi geniul financiar!

CAPITOLUL 9

Cum să-ți cultivi geniul financiar

N-am știut că nu sunt inteligent până când nu m-am dus la școală. Timp de 17 ani, de la grădiniță până la facultate, școala a fost o luptă pentru mine. Am fost întotdeauna considerat un elev de nivel *mediu*. Indiferent de clasa în care am învățat, întotdeauna au existat copii mai inteligenți, mai înzestrați și mai isteți decât mine. Copiilor inteligenți școala li părea ușoară. Mie mi se părea grea. Singura notă de 10 pe care am luat-o vreodată a fost la orele practice de tâmplărie, pentru că-mi plăcea lucrul manual. Am construit o barcă pentru proiectul meu de clasă, în timp ce colegii mei făceau boluri de salată pentru mamele lor.

N-am știut nici că sunt *sărac* până când nu m-am dus la școală. Când aveam nouă ani, familia mea s-a mutat în cealaltă parte a orașului și a trebuit să merg la o școală frecventată de copii bogați. De fapt, acolo existau două școli elementare, situate chiar vizavi una de cealaltă. Pe o parte a străzii era Școala Union. Pe cealaltă parte, Școala Riverside. Ambele școli erau de stat, numai că una era pentru bogați și cealaltă, pentru clasa muncitorească.

Inițial, Școala Union a fost construită pentru copiii muncitorilor unioniști care lucrau pe plantațiile de trestie de zahăr, de unde și numele școlii. Riverside a fost școala destinată copiilor administratorilor sau proprietarilor de plantații. Eu mergeam la

Școala Riverside numai pentru că s-a întâmplat ca locuința familiei mele să se afle pe partea de stradă care se învecina cu râul.

Deși aveam numai nouă ani, eram conștient că toți colegii mei de la Școala Riverside aveau un standard de viață mai ridicat decât aveam eu și familia mea. Mulți dintre colegii mei bogați locuiau într-o comunitate izolată și legată de restul orașului printr-un pod. De fiecare dată când treceam podul ca să mă joc cu prietenii mei, știam că pătrundeam într-o lume diferită.

În lumea lor de dincolo de pod, colegii mei locuiau în case grandioase construite pe plantație. În lumea mea de dincolo de pod, casele erau mult mai puțin impunătoare. Casa în care locuiam noi fusese construită pentru muncitorii de pe plantație. Părinții colegilor mei de clasă erau proprietarii caselor în care locuiau. Părinții mei plăteau chirie. Unii dintre colegii mei de clasă aveau chiar mai mult de o casă, mulți având până și case la malul mării. Când eu și familia mea mergeam la plajă, ne duceam pe o plajă publică. Și, desigur, colegii mei de clasă *se jucau* în cluburi aflate pe iahturi sau în clubul de agrement. Eu *lucram* la clubul de agrement.

Deși bogați, colegii mei și familiile lor nu erau snobi. Erau niște oameni prietenoși și implicați în activitățile comunității. Îmi petreceam mult timp în casele de pe plajă ale prietenilor mei, pe bărcile lor sau zburând cu avioanele lor. Ei nu-și etalau averea. O împărțeau. Pentru ei, faptul de a fi bogat era ceva natural, nu ceva special. Era un stil și un standard de viață. Lor nu li se părea că stilul lor de viață este cine știe ce mare grozăvie. Eu eram cel care credea că stilul lor de viață era mare lucru, simțindu-mă uneori incomod și alteori stingher; eram perfect conștient de standardul de viață care ne separa. La vârsta de 12 ani, prietenii mei bogați au plecat să studieze în școli private și eu am mers la liceul de stat, alături de ceilalți copii care frecventaseră Școala Union.

N-am știut nici că sunt *un ciudat* până când nu m-am dus la școală. La liceu, nicio fată cu care voiam să ies nu voia să aibă nimic de-a face cu mine. Nu eram interesant. Fetele populare erau interesate de băieții răi care erau mai mari, care făceau parte dintr-o gașcă și care aveau mașini personale. Deși intrasem în echipa de fotbal a liceului și mă apucasem să fac surfing, tot nu

eram atrăgător, nu eram băiat rău și nu aveam mașină. Eram timid, gras și conduceam mașina break bej a familiei mele. Cu siguranță, nu eram suficient de tare.

În 1974, la vârsta de 27 de ani, pe când părăseam Infanteria Marină, știam că vreau să fiu bogat, să conduc mașini rapide și să ies în oraș cu femei frumoase. Deși crescusem, slăbisem și mă făcusem mai înalt și mai puternic, în mintea mea încă eram gras, timid și cam sărac. Știam ce vreau! Doar că nu știam cum să ajung acolo.

Știam că vreau să fiu antreprenor și să investesc în imobile, dar nu aveam nici bani, nici experiență în domeniu. Cu cât mă gândeam mai mult la asta și cu cât comparam mai des viața pe care mi-o doream cu cea pe care o duceam în realitate, cu atât îmi dădeam seama mai clar că profesorii mei avuseseră dreptate. Eram un tip obișnuit. Nu aveam nici abilități extraordinare, nici talent. Nu eram inteligent. Ca să devin bogat, trebuia să găsesc o cale prin care să reușesc cel puțin să mă situez *deasupra* nivelului meu în toate privințele.

Nu trăi sub posibilitățile tale financiare!

Expertii financiari îi sfătuiesc pe oameni să trăiască sub posibilitățile lor și să-și facă un portofoliu diversificat de investiții. Mulți oameni consideră că acesta este un sfat inteligent. Însă, dacă ții cont de un astfel de sfat, vei ajunge un om *mediocru* pentru că sfatul în sine este *mediocru*. Nu este un sfat rău. Doar că este un sfat financiar mediocru. În plus, cine ar vrea să trăiască sub posibilitățile sale financiare?

În liceu, elevii încep să se concentreze asupra punctelor lor forte în plan academic și aleg să meargă la cursuri care-i pot propulsa înspre o carieră viitoare bine plătită. Elevii sunt împinși tot timpul de la spate ca să ajungă inteligenți, să studieze mult și să ia note mari. După absolvirea facultății, mulți dintre ei fac și studii postuniversitare, limitându-și alegerile și pregătindu-se ca să devină avocați, medici, contabili sau specialiști în administrarea afacerilor. Mulți medici, după ani întregi de chin pe băncile facultății de medicină, fac o pregătire adițională pentru a deveni

specialiști — de exemplu, chirurghi sau interniști. Studenții la arte devin artiști care lucrează cu argilă, uleiuri, acuarele sau care fac design ori muzică. Studenții talentați la sport se pregătesc pentru cariere de succes în fotbal, tenis, baschet sau golf. De fapt, dacă mergi la evenimente sportive, vei vedea că mulți părinți își susțin aprig copiii, strigându-le să joace bine și dorindu-și ca echipa lor să câștige. Nimeni nu vrea să joace într-o echipă mediocră.

Mulți dintre noi știu că, pentru a te descurca bine la școală și pentru a avea o carieră de succes, trebuie să facem tot posibilul ca să fim cei mai buni. Trebuie să ne concentrăm asupra unui domeniu și să studiem. Trebuie să devenim specialiști. Totuși, când vine vorba de bani, oamenii sunt sfătuiți să-și facă un portofoliu *diversificat* de investiții, în loc să se *specializeze* într-un anumit tip de investiții, și să *trăiască sub posibilitățile lor*, mai degrabă decât să *aibă un standard mai înalt de viață*.

Când am părăsit Infanteria Marină, nu am vrut să-mi iau o slujbă mediocră și să trăiesc sub posibilitățile mele. Pentru mine, să trăiesc sub posibilitățile mele înseamnă să trăiesc *asa cum trăiesc oamenii mediocri*. Nu voiam să conduc o mașină mediocră sau să trăiesc într-un cartier mediu. Știam, de asemenea, că, *dacă investesc într-un portofoliu diversificat*, profitul meu din investiții va fi sub medie. Știam că trebuie să mă concentrez asupra unui tip de investiții, dacă vreau să am *un standard de viață mai ridicat* ..., adică un standard de viață la fel ca al vechilor mei colegi de clasă care locuiau de partea cealaltă a podului.

Când am aruncat o privire asupra lumii în care eram pe punctul de a reîntra după patru ani de studii militare și cinci ani petrecuți în Marină, am observat că cei mai mulți oameni muncesc din greu ca să fie *deasupra nivelului mediu în plan profesional*, rămânând, însă, *sub nivelul mediu în plan financiar*.

Mi-am zis că cea mai bună cale de a-i depăși pe studenții de nota 10, pe copiii bogați, pe profesorii care mă considerau mediu și pe fetele care nu voiau să iasă cu mine era aceea de a deveni bogat. Mi-am dat seama că pot să devin mai bogat decât majoritatea oamenilor, pentru că, atunci când vine vorba de bani,

majoritatea oamenilor urmează sfaturi și strategii financiare de nivel *submediocru*.

De ce recomandă experții diversificarea portofoliului de investiții?

Așa cum spune Warren Buffett: „Diversificarea portofoliului este un scut împotriva ignoranței. [Este] lipsită de sens pentru cei care știu ce fac.” De asemenea, Buffett a mai spus și următorul lucru, cu privire la managerii din domeniul financiar: „Profesioniștii care lucrează cu normă întreagă în alte domenii — de pildă, dentiștii — le oferă multe nespecialiștilor. Dar, în ansamblu, *oamenii nu primesc nimic în schimbul banilor lor de la managerii profesioniști din domeniul financiar.*”

Cred că, atunci când mulți experți recomandă diversificarea portofoliului, ei își iau, pur și simplu, o măsură de protecție împotriva ignoranței lor. Presupun că Buffett vrea să spună că acest sfat financiar submediocru este oferit de consultanții submediocri investitorilor submediocri.

Warren Buffett are o strategie financiară diferită. El nu-și diversifică portofoliul. El se concentrează asupra unui anumit tip de investiții. El caută o afacere grozavă la un preț grozav. El nu cumpără o grămadă de acțiuni, rugându-se ulterior ca măcar una dintre acestea să-i aducă profit. El nu vrea să obțină profituri medii sau să joace la bursa de valori. Lui îi place să dețină controlul asupra companiei în care investește, nu s-o conducă. Iar când Warren vorbește despre investiții, cuvintele lui cheie sunt *valoare intrinsecă*, și nu *portofoliu diversificat*.

Unul dintre motivele pentru care consultanții financiari recomandă diversificarea portofoliului de investiții este că nu sunt în stare să descopere companii grozave. Ei nu dețin controlul asupra investițiilor și cei mai mulți dintre ei nu știu să conducă o afacere. Consultanții financiari sunt angajați, nu antreprenori, așa cum este Warren.

Indivizii inteligenți dau greș

Pe 24 august 2007, după prăbușirea pieței de credite, *Wall Street Journal* a publicat un articol (scris de Justin Lahart și intitulat „How the *Quant* Playbook Failed?”) despre felul în care s-au depreciat fondurile bazate pe analize cantitative și administrate, se pare, de unii dintre cei mai inteligenți indivizi de pe Wall Street. Cu alte cuvinte, studenții de nota 10 au ajuns să ia note de 4. Iată ce scrie în articolul respectiv despre ei:

„Chiar dacă ei nu folosesc aceleași scheme statistice, fondurile bazate pe analize cantitative se axează pe abordări similare ale pieței. Ei sunt pregătiți după aceleași metode statistice, studiază atent aceleași lucrări academice și folosesc aceleași date istorice. Prin urmare, pot ajunge ușor la concluzii similare cu privire la modalitățile de investiție.”

Cu alte cuvinte, Wall Street angajează genii academice, studenți de nota 10 și absolvenți ai celor mai bune școli de afaceri din lume care folosesc scheme computerizate sofisticate ca să investească bilioane de dolari, iar toți ajung la același răspuns. Când aceste scheme indică faptul că este prielnic să cumperi, toți cumpără aceleași acțiuni, cauzând un boom economic; și când schemele indică un prilej bun de vânzare, ei vând în masă, cauzând prăbușirea pieței. Asta da inteligență!

În aparență... portofoliul de investiții pare diversificat

În timp, am ținut legătura cu doi foști colegi de clasă, ambii foarte inteligenți și cu studii doctorale. Amândoi au slujbe foarte bine plătite, unul lucrează la bancă și celălalt, pentru o companie petrolieră. Pe 9 noiembrie, după ce s-a prăbușit bursa de valori, amândoi au pierdut foarte mulți bani, deși aveau un portofoliu diversificat. De-a lungul anilor, am reușit să discut despre această problemă cu fiecare în parte. I-am întrebat pe amândoi care a fost

strategia lor de investiții. Cei doi mi-au spus: „Am investit într-un portofoliu foarte diversificat de acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale.“

Deși nu le-am spus asta, voiam să le arăt că, de fapt, nu investiseră într-un portofoliu diversificat. *În loc să investească într-un portofoliu diversificat, ei investiseră 100% în titluri de valoare, în primul rând în bursa de valori.* Ei nu se numărau printre investitori în proprietăți imobiliare, în acțiuni ale companiilor private sau în piața mărfurilor, cum este producția de petrol. Când piața s-a prăbușit, au pierdut totul. Nu aveau un portofoliu diversificat de investiții, deși așa crezuseră. Din punct de vedere academic, IQ-urile celor doi treceau de nivelul mediu, dar IQ-urile lor financiare erau submediocre.

Cum să-ți descoperi geniul

Din 1974 până în 1984, am dezvoltat și redezvoltat mai multe afaceri. Eram hotărât să devin antreprenor. Exact ca un copil care stă în picioare și cade de câteva ori înainte să învețe să meargă, am stat și eu în picioare și am căzut de câteva ori înainte să învăț cum merg lucrurile în domeniul antreprenorial. Motivul pentru care am făcut asta este că voiam să învăț ce înseamnă să fii în interiorul domeniului, nu să rămân în afara lui.

Din 1984 până în 1994, m-am format ca antreprenor educațional, pentru că eram interesat de felul în care decurge procesul de învățare. Deși nu mi-a plăcut școala, mi-a plăcut să învăț. De asemenea, voiam să aflu de ce mă simțisem întotdeauna prost în timpul școlii. În acești 10 ani, eu și Kim am construit o companie de servicii educaționale, prin intermediul căreia asiguram cursuri cu tematică antreprenorială și investițională în birourile noastre din Australia, Canada, Noua Zeelandă, Singapore și Statele Unite.

În această perioadă, am făcut lucrurile diferit, neținând cont aproape deloc de metodele tradiționale de predare. În loc să creez un mediu în care să se remarce prin inteligența lor numai unul sau doi cursanți, am creat un mediu în care toți participanții se simțeau inteligenți și puteau învăța ceea ce le predam. În loc să

concureze unii cu alții, membrii claselor de studiu *cooperau*. În loc să-i oblig pe studenți să mă asculte turuind cursul, am creat diferite jocuri de care mă foloseam ca să le predau subiecte specifice. În loc să se plictisească, participanții se simțeau provocați, activi și implicați.

Pe baza experienței mele de specialist pe probleme antreprenoriale, am creat jocul strategic *CASHFLOW*, primul joc de predare simultană a unor tehnici de contabilitate și investiționale. După cum, probabil, se știe, contabilitatea poate fi cel mai plictisitor subiect de pe pământ și investițiile, cel mai înfricoșător. Prin combinarea acestor două domenii într-un joc, procesul de învățare devine mai provocator și mai distractiv. O persoană poate să joace acest joc de o mie de ori, căci tot va învăța de fiecare dată câte ceva nou despre contabilitate, investiții și chiar despre ea însăși. Jocul a fost lansat oficial în 1996.

Când am învățat mai multe despre mintea umană și despre felul în care decurge procesul de învățare, am descoperit multe lucruri despre sistemul școlar american, lucruri care m-au tulburat. Am aflat că actualul sistem american de predare dăunează, de fapt, creierului unui copil. Cu alte cuvinte, chiar și un elev de nota 10 poate ajunge să învețe mai greu din cauza sistemului educațional. Cu cât am studiat și am pus mai mult în practică tehnici de predare diferite la cursurile mele, cu atât am început să găsesc tot mai multe dintre răspunsurile pe care le căutam și să înțeleg mai bine care erau motivele pentru care, la școală, eram considerat mai mereu slab sau, în cazul cel mai fericit, un elev de nivel mediu.

Forme multiple de inteligență

În timpul cercetărilor mele, am descoperit cartea *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, de Howard Gardner. Opera lui mi-a ascuțit simțurile și mi-a confirmat propriile presupuneri cu privire la ceea ce mă măcina. El susține că există șapte forme de inteligență:

1. lingvistică;
2. logico-matematică;
3. muzicală;
4. corporalo-chinestezică;
5. spațială;
6. interpersonală;
7. intrapersonală.

Cartea lui mi-a confirmat ceea ce bănuiam în sinea mea; pur și simplu, îmi lipseau formele de inteligență recunoscute de sistemul școlar, acestea fiind predominant lingvistice și logico-matematice. Din cauza asta am rămas corigent la engleză de două ori în liceu. Nu puteam să scriu și să pronunț cuvintele, la fel cum nu știam nici să pun corect semnele de punctuație. Nu am abilități *lingvistice* și nici *logice*.

În primul an de studiu la Academia de Marină Comercială, engleza a devenit materia mea favorită pentru că aveam un profesor extraordinar. Dacă nu ar fi fost acel profesor, poate că azi n-aș fi ajuns scriitor. Profesorul meu de engleză de la academie avea abilități *interpersonale* foarte dezvoltate, motiv pentru care putea să interacționeze ușor cu noi. Îl respectam. În loc să-mi vorbească de sus, el m-a inspirat. Vorbeam cu el mai mult ca de la om la om și mai puțin ca de la profesor la student. Cât am studiat engleza la academie, mi-am dorit să devin bun la această materie și să învăț. În loc să iau din nou un calificativ F la engleză, am luat un B.

Am nevoie de siguranță!

Mai târziu, ca membru al Infanteriei Marine, în Vietnam, inteligența mea *intrapersonală* mi-a salvat viața. Această formă de inteligență constă în abilitatea de a-ți controla emoțiile și de a-ți îndeplini sarcinile, chiar dacă acestea îți pun viața în pericol. Mulți oameni care nu au succes în plan financiar dau dovadă de inteligențe intrapersonale slab dezvoltate. Oamenii cu inteligențe intrapersonale limitate spun adesea: „Am nevoie de un loc de muncă sigur“ sau: „Sună cam riscant...“ Acestea sunt gânduri acaparate de emoții, și nu dovezi de inteligență intrapersonală.

Pe măsură ce am aflat mai multe despre Gardner și despre teoria formelor multiple de inteligență, mi-am dat seama că toți colegii mei de nota 10 aveau inteligențe de natură lingvistică și logico-matematică ridicate. Lor le era ușor să citească, să scrie și să calculeze, dar mie îmi era foarte greu. Eu citeam și scriam încet și nu-mi plăcea matematica decât atunci când se întâmpla să-mi măsoar barca sau să-mi număr banii, de exemplu. Formele mele recunoscute de inteligență erau cea spațială, corporalo-chinez-tezică și intrapersonală; de aceea îmi plăcea să mâzgălesc diverse lucruri în timpul orelor, să-mi construiesc o barcă; de aceea, când profesorii îmi spuneau că n-o să-mi găsesc o slujbă bună, dacă nu iau note bune, eu nu mă simțeam amenințat și cu atât mai puțin motivat să învăț.

În acest stadiu, ar fi bine să te întrebi: în cazul tău, care dintre toate cele șapte forme de inteligență sunt mai dezvoltate? Ar fi bine să le pui în ordine pe o foaie de hârtie, prima fiind cea mai dezvoltată și ultima, cea mai puțin dezvoltată. Te încurajez să citești cartea lui Gardner.

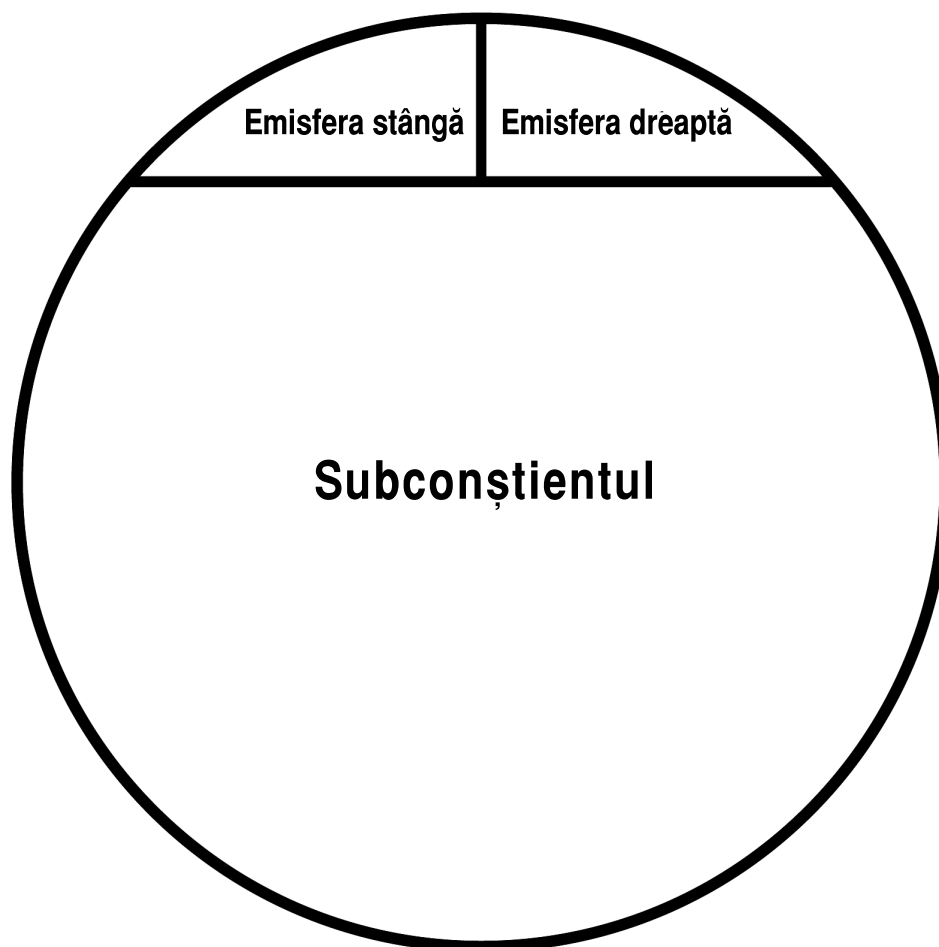
Trei părți ale creierului

Se spune că Albert Einstein ar fi afirmat următorul lucru: „Imaginația este mai importantă decât cunoașterea.”

Ca expert pe probleme antreprenoriale, am făcut multe cercetări în legătură cu diferitele părți ale creierului. În linii mari, creierul uman are trei părți principale, așa cum reiese din imaginea de la pagina următoare.

1. Emisfera stângă. În general, această parte a creierului este folosită pentru citit, scris, vorbit și probleme de logică. Deci, copiii care se descurcă bine la școală au emisfera stângă a creierului foarte bine dezvoltată.

Potrivit cărții lui Gardner despre formele multiple de inteligență, emisfera stângă este asociată cel mai mult cu inteligențele lingvistică, logico-matematică și interpersonală. Profesiile potrivite pentru oamenii care au astfel de abilități cerebrale sunt: scriitor, om de știință, avocat, contabil și profesor.



2. Emisfera dreaptă. Această parte a creierului este, în general, sediul imaginilor, al artei, al muzicii și al multor altor conexiuni neliniare — facilitate de creativitate și imaginație. Conform cărții lui Gardner, adesea inteligențele *muzicală* și *spațială* sunt asociate, cel mai mult, cu emisfera dreaptă. Profesiile potrivite pentru oamenii care au astfel de abilități cerebrale sunt: designer, arhitect și muzician.

3. Cerebelul. Acesta este cea mai puternică dintre toate cele trei părți ale creierului, fiind supranumită creierul primitiv. După toate probabilitățile, creierul primitiv al omului se aseamănă cu creierul unui animal. Acesta nu gândește, ci mai degrabă reacționează, luptă, fuge sau rămâne inert. Potrivit cărții lui Gardner, inteligența *intrapersonală* este asociată cel mai mult cu acest sediu al activității subconștiente, cerebelul. După părerea mea,

inteligența intrapersonală a unei persoane este cea care determină, în final, dacă aceasta are sau nu succes în viață, în dragoste, precum și dacă este sănătoasă sau are bani. Și asta pentru că subconștientul este cea mai puternică parte a creierului, mai ales în situațiile stresante.

Prin intermediul inteligenței *corporalo-chinestezice*, subconștientul afectează, de asemenea, și mișcările corpului. De exemplu, în timpul jocului de golf, stresul îl poate face pe un jucător să se blocheze și să rateze o lovitură simplă. La nivelul subconștientului, o persoană poate să rămână de-a dreptul inertă și să nu întreprindă nicio acțiune de frică să nu facă vreo greșală; sau poate să rămână mult timp pe aceeași funcție profesională numai pentru că are un sentiment de siguranță, și nu pentru că-i place ceea ce face.

Oamenii cu un nivel dezvoltat al inteligenței intrapersonale au capacitatea de a controla dorințele subconștiente de a lupta, de a fugi sau de a nu avea nicio reacție. În loc *să fugă*, ei pot considera că este mai bine *să nu reacționeze* în niciun fel. În loc *să nu reacționeze* deloc, poate că li se va părea mai potrivit *să lupte*. Ideea este că acești oameni au capacitatea de a decide care este cea mai potrivită reacție subconștientă într-o situație dată. Dacă sunt supărați, pot să vorbească cu calm. Când le este teamă de ceva, își pot controla teama.

Oamenii gândesc diferit când subconștientul este stăpânit de frică. De exemplu, când sunt fricoși, ei își spun: „Nu pot să fac asta. Dacă nu reușesc?” sau: „E riscant.” Prin opoziție, o persoană al cărei subconștient este într-o stare de luptă își va spune: „Le arăt eu lor! O să închei afacerea asta doar ca să demonstrez că pot s-o fac!”

Este foarte important să înveți să-ți controlezi subconștientul înainte să te gândești la anumite lucruri și să iei decizii. Când am fost în Vietnam și am ales, în mod subconștient, să lupt, m-am simțit mai bine, am pilotat elicopterul mai bine și am fost mai încrezător în forțele proprii. Când mă aflam într-o stare de fugă sau de teamă, gândeam ca un fricos. Deci controlează-ți subconștientul cu atenție, înainte să-ți folosești emisferele stângă și dreaptă!

Profesiile stresante, în cadrul cărora oamenii trebuie să depună eforturi mari ca să-și controleze reacțiile, sunt mai indicate pentru persoanele cu o inteligență *intrapersonală* dezvoltată. Profesiile care presupun un nivel mare de stres sunt: ofițer de poliție, medici și asistente care lucrează la camera de gardă, pompieri și soldați. Aș spune că și antreprenorii au nevoie de o inteligență intrapersonală dezvoltată.

Care parte a creierului îți controlează banii?

Pentru că mă tot întrebam cum de există atât de mulți oameni care una spun și alta fac, am fost curios să aflu mai multe despre creier și despre felul în care funcționează acesta. De exemplu, dacă întreb pe cineva: „Vrei să fii bogat?“, cei mai mulți oameni îmi vor răspunde pe baza unui raționament logic facilitat de emisfera stângă: „Da! Chiar vreau să fiu bogat.“ Emisfera stângă, sediul gândirii logice, nu găzduiește nicio problemă. Problema apare la nivelul subconștientului, care transmite următorul mesaj: „Nu și tu! Tu n-o să fii bogat niciodată!“ sau: „Cum să ajungi bogat, dacă n-ai bani?“

De cele mai multe ori, *teama* subconștientă *de eșec* îi trage pe oameni înapoi. Numai că profesorii se folosesc, și ei, de această frică umană de eșec ca să-i motiveze pe elevi să învețe. Îmi amintesc că profesorii mei îmi spuneau: „Dacă nu ieși note bune, n-o să obții o slujbă bună.“ Mai târziu în viață, când foștii studenți de nota 10 se angajează pe niște posturi bune, dar vor să facă o schimbare în carieră, rămân prizonierii propriei frici.

De exemplu, un fost student eminent care a învățat la Harvard și care mi-e prieten vrea să-și schimbe profesia de avocat, dar nu poate. Nu are curaj să pornească pe un drum nou de teamă că va eșua și că nu va face destui bani. El îmi spune: „Am fost avocat atât de mult timp, încât chiar nu știu ce altceva aș putea face. Cine o să-mi dea măcar atâta cât câștig acum?“ Prietenul meu are emisfera stângă dezvoltată excelent, emisfera dreaptă subdezvoltată și subconștientul scăpat de sub control.

Repet, subconștientul este cea mai puternică parte a creierului. Activitatea subconștientă este atât de puternică, încât ne

controlează până și dependențele. De exemplu, majoritatea fumătorilor intenționează să renunțe la fumat. Poți să-i expui unui fumător toate efectele dăunătoare ale fumatului; le va înțelege în mod logic, prin intermediul emisferei stângi. La fel, poți să-i arăți fumătorului nenumărate imagini oribile cu forme de cancer pulmonar; le va înțelege și pe acestea, prin intermediul emisferei drepte. Dar, dacă persoana în cauză va simți la nivelul subconștient dorința de a fuma, ea va fuma. În multe feluri, subconștientul îți controlează viața, indiferent că ești un student de nota 10 sau unul de nota 4. Când vine vorba de bani, în cei mai mulți oameni se dă o *luptă interioară între părțile creierului*. Din cauza acestui conflict, mulți oameni aleg să trăiască *sub posibilitățile lor*, când, în realitate, își doresc să-și îmbunătățească *standardul de viață* și să fie bogați.

Ca specialist pe probleme antreprenoriale și financiare, am descoperit că mulți oameni, dintre care unii chiar foarte educați, sunt dependenți de sărăcie. Ceva din creierul lor îi face să rămână săraci. În loc să transforme în aur tot ceea ce ating, ei transformă totul în plumb.

Lupta dintre părțile creierului

Ca profesor, această luptă dintre părțile creierului m-a făcut curios. Am fost nedumerit de conflictul care se dădea între gândirea logică și gândirea illogică a unei persoane. Mi-am dat seama că adevărata educație nu constă numai în faptul de a-i învăța pe elevi cum să citească, să scrie și să memoreze răspunsurile la diverse întrebări. Mi-am dat seama că, pentru a fi eficientă, educația trebuie să fie centrată pe toate cele trei părți ale creierului. Acestea trebuie să lucreze împreună, și nu una împotriva celeilalte. Dacă o persoană ar putea să coordoneze și să-și dezvolte toate cele trei părți ale creierului, ar avea o șansă mai mare la succes în viața reală.

Problema educației tradiționale este că aceasta vizează numai o parte a creierului, emisfera stângă. Cu alte cuvinte, chiar dacă emisfera ta stângă este așa de bine dezvoltată, încât te transformă într-un adevărat geniu, subconștientul poate să te transforme

într-un cretin. Poți să valorifici excelent gândirea asociată cu emisfera stângă, dar, totodată, să fii terifiat la nivelul subconștientului de ceea ce gândești prin intermediul emisferei respective. Cu toate că sunt perfect capabili să citească, să scrie și să calculeze, mulți oameni renunță la școală pentru că sunt îngroziți de un potențial eșec; ei caută să aibă parte de siguranță și nu de oportunități, în lumea reală. Acești oameni sunt învățați să pună accent pe cunoaștere, în defavoarea imaginației — și în defavoarea abilității de a-și coordona toate cele trei părți ale creierului. După ani întregi în care se luptă să ajungă cei mai buni, acești oameni sunt sfătuiți de experții financiari *să-și facă un portofoliu diversificat de investiții și să trăiască sub posibilitățile lor*. Pentru un subconștient fricos, acest sfat sună inteligent și logic. Ani de zile, acești oameni au lăsat pe mâna experților financiari o parte din propriul salariu sperând că aceștia știu ce fac. În sens opus, cel mai bogat investitor din lume, Warren Buffett, spune: „Diversificarea portofoliului este un scut împotriva ignoranței.” Așa este!

O lume condusă de emisfere stângi

Lumea este condusă de oameni cu emisfera stângă bine dezvoltată. Problema este că acești oameni cred că creierul este format numai din această emisferă și că în lume există o singură formă de inteligență. Mulți dintre ei nu sunt conștienți că creierul este format din mai multe părți și că există mai multe forme de inteligență. Când întrebi o persoană care are emisfera stângă foarte bine dezvoltată care este definiția inteligenței, aceasta răspunde: „Dacă ești de acord cu mine, ești inteligent. Dacă nu, ești un cretin.”

În lumea banilor, acești oameni cu emisfera stângă dezvoltată cred că faptul de a face bani ține de niște reguli, că este ca o ecuație matematică. De aceea, odată cu prăbușirea pieței, s-au prăbușit și multe fonduri. În spatele acestor fonduri au stat genii academice care au adoptat, toate, aceeași formulă. Iată un alt citat din articolul lui Justin Lahart, „How the *Quant* Playbook

Failed“, referitor la fondurile bazate pe analize cantitative și publicat în ediția din 24 august 2007 a ziarului *Wall Street Journal*:

„Câteva fonduri bazate pe analize cantitative, care folosesc scheme statistice pentru identificarea unor strategii comerciale de succes, au raportat pierderi masive în această lună. În repetate rânduri, managerii au arătat cu degetul spre alte fonduri speculative bazate pe analize cantitative, spunând, în fond, că toate se axează într-o mare măsură pe același tip de acțiuni și că schemele computerizate au indicat în același moment un prilej bun de vânzare, ceea ce a dus la scăderea prețurilor acțiunilor și, evident, a afectat negativ pe toată lumea.“

Cu alte cuvinte, foștii studenți de nota 10 au făcut uz de inteligențele lor lingvistice și logico-matematice, specifice emisferei stângi, ca să investească în bursa de valori, găsim cu toții aceleași soluții..., exact ca la școală. Și cine plătește prețul pentru pierderile cauzate de ei? În niciun caz foștii studenți de nota 10. Ei au salarii fixe. Ei sunt angajați, nu investitori.

Cum să ai succes folosindu-ți întregul creier

Warren Buffett a spus odată: „Trebuie să gândești singur. Mă uimește întotdeauna că oamenii cu un IQ ridicat îi imită pe ceilalți fără să raționeze.“

Ca antreprenor educațional, mi-am ținut cursurile în așa fel încât să-i fac pe studenți să gândească liber și să creeze, în loc să imite. Am fost surprins de cât de înfricoșător li s-a părut acest proces de predare multora dintre cursanții mei. Cei mai mulți dintre ei trecuseră deja prin experiența dură a pierderii siguranței oferite de locul de muncă, a constatării șocante că nu există o formulă magică de investiție și a nevoii de a evita greșelile, astfel că cea mai grea sarcină a mea a fost să-i fac să uite de traumele respective. Participanții la cursuri erau oameni foarte educați, de succes și inteligenți, care voiau să facă o schimbare în viețile lor. Nu erau săraci, fără succes și neinstruiți.

Ca profesor, sarcina mea a fost să le arăt cum să-și folosească formele principale de inteligență și toate cele trei părți ale

creierului ca să aibă succes în plan financiar. Adesea, mi-am denumit cursurile de afaceri prin formula: „Cum să ai succes folosindu-ți întregul creier“, ca să captez atenția oamenilor. De asemenea, obișnuiam să le spun: „Studenții de nota 10 lucrează pentru studenții de nota 8 și studenții de nota 9 lucrează pentru guvern.“ Este evident că acest lucru nu-i mulțumea pe studenții de nota 10 care participau la cursurile mele, dar ei au trecut peste acest amănunt de îndată ce le-am explicat care era logica din spatele descoperirilor mele.

„Dialectele“ oamenilor săraci și din clasa de mijloc

Recent, savanții din domeniul neuronal au descoperit că creierul are în structura lui neuroni-oglină. Mulți dintre acești savanți consideră că această descoperire este mai importantă decât descoperirea ADN-ului. În termeni foarte simpli, neuro-nul-oglină este la fel ca *un copil care imită tot ceea ce vede în jur* sau, altfel spus, se conformează proverbului *cine se aseamănă se adună*. Mai exact, creierul nostru este programat să imite ceea ce vedem că fac ceilalți. Așa se explică faptul că managerii fondurilor bazate pe analize cantitative investesc în aceleași acțiuni, că oamenii săraci rămân săraci, deși câștigă foarte mulți bani, și că un copil crescut în Anglia va vorbi un dialect diferit al limbii engleze și va avea un accent diferit față de un copil născut în Statele Unite sau Australia.

Neuronii-oglină care ne fac să imităm dialecte și accente ne limitează orizontul și anturajul. Mulți copii întâmpină dificultăți când pleacă din Hawaii pentru că vorbesc dialectul pidgin al limbii engleze. Ca să se simtă în largul lor, copiii din Hawaii vorbitori ai limbii pidgin merg adesea la școli de pe continent care au cluburi hawaiene mari. Mulți dintre copiii de la Școala Union vorbeau limba pidgin. Copiilor de la Școala Riverside li se interzisese să vorbească acest dialect. Cred că acest lucru mi-a influențat viața foarte mult, acesta fiind motivul pentru care am mers la facultate în New York, și nu la Universitatea din Hawaii.

În lumea afacerilor și a investițiilor, oamenii săraci vorbesc dialectul unei persoane sărace. În loc să folosească limbajul

specific afacerilor și domeniului investițiilor, ei se exprimă astfel: „Programe guvernamentale, asistență socială și ajutor.” Clasa de mijloc are un dialect diferit. Aceasta spune: „Diversifică-ți portofoliul și trăiește sub posibilitățile tale.” Buffett, cel mai bogat investitor din lume, spune: „Nu se reduce totul la faptul că vreau bani. Îmi place să fac bani și să văd cum se înmulțesc.” Acesta este un exemplu de dialect diferit al limbii engleze, care reflectă un creier diferit în ceea ce privește neuronii-oglindă.

Fiecare grup de oameni vorbește un dialect diferit. De exemplu, când jucătorii de golf se adună laolaltă, ei vorbesc o variantă complet diferită a limbii engleze. Când menționează termenul *birdie*¹, ei nu spun că au fost la vânătoare de păsări sălbatice pe terenul de golf. Oriunde în lume, când un jucător de golf îi spune unui alt om de pe teren: „I shot a birdie!”², orice jucător de golf știe că acea persoană a băgat mingea în gaură din mai puține lovituri decât trebuie, ceea ce înseamnă că jocul a fost peste nivelul mediu.

La fel ca jucătorii de golf, și oamenii bogați au dialectul lor, întrucât au creiere diferite și neuroni-oglindă diferiți de restul oamenilor. La nouă ani, când am traversat podul spre lumea bogaților, mi s-a schimbat viața. Am ales să nu trăiesc sub posibilitățile mele și să nu am un portofoliu de investiții diversificat. Acesta este motivul pentru care nici măcar atunci când am fost falit nu am condus mașini ieftine, nu am purtat haine ieftine și nu am locuit într-un cartier ieftin. Este o chestiune de neuroni-oglindă și de standard de viață.

Astăzi, savanții din domeniul neuronal cred că neuronii-oglindă sunt cele mai puternice elemente implicate în procesul de învățare care are loc în creierul nostru. Acest lucru ne ajută să înțelegem cum se face că, în clasă, profesorii au elevii lor preferați. Din moment ce profesorii au, în general, emisfera stângă mai dezvoltată, ei au tendința să-i favorizeze pe copiii cu înclinații similare în materie de inteligență. Pe de altă parte, acești

¹ În traducere exactă, termenul înseamnă, în română, „păsărică” (*n. red.*).

² În traducere literară, expresia înseamnă, în română: „Am împușcat o păsărică!” (*n. red.*).

profesori au tendința de a-i marginaliza pe copiii cu talent artistic, muzical, care sunt creativi, învață repede sau care nu sunt ușor de intimidat. Înainte de a merge la facultate, copiii care nu au abilități lingvistice și logico-matematice nu au nicio șansă să se remarce. Ei sunt etichetați și dați la o parte. Este trist că, adesea, acești copii marginalizați termină liceul cu sentimentul că sunt proști. Imaginează-ți cum ar fi să ți întâmple ție asta la o vârstă fragedă. Cum te afectează o asemenea etichetă pentru tot restul vieții?

În 1966, în cadrul unui experiment condus de profesorul Robert Rosenthal de la Harvard împreună cu Lenore Jacobson, profesorilor li s-a spus că anumiți copii din clasele lor erau genii, deși nu era adevărat. În aproape toate cazurile, acei copii au primit note incredibil de mari. Cu alte cuvinte, cercetătorii au descoperit că percepția profesorului asupra inteligenței copilului este cea care are cea mai mare influență asupra procesului de învățare a copilului. În lumea investițiilor, acest lucru se numește *favorizare*; în relațiile dintre rase, este cunoscut ca *prejudecată*. Așa acționează neuronii-oglină.

În termeni simpli, creierul, prin intermediul neuronilor-oglină, funcționează asemenea emițătoarelor și receptoarelor de televiziune. Chiar dacă nu schimbăm, propriu-zis nicio vorbă, creierul nostru comunică la un nivel foarte profund. De exemplu, atunci când intră într-o cameră, cei mai mulți oameni pot spune imediat care persoană de acolo îi este simpatică sau antipatică, deși nimeni nu spune nimic. Și acum vine partea cea mai dură. Am învățat că, dacă eu nu mă plac, n-o să mă placă nici ceilalți. În multe situații, o altă persoană nu face decât să-mi transmită înapoi aceiași stimuli emiși de mine către ea. Cu alte cuvinte, dacă eu cred că sunt un ratat, celelalte persoane vor crede despre mine că sunt un ratat.

Vestea bună este că putem schimba percepția celorlalți oameni despre noi prin schimbarea modului în care ne autopercepem. Acest lucru este posibil prin adaptarea neuronilor-oglină. Nu este ușor, dar este realizabil. De exemplu, dacă eu nu mi-aș fi schimbat modalitatea de autopercepție, nu aș fi întâlnit-o și nu m-aș fi căsătorit niciodată cu o femeie frumoasă cum e Kim, Donald Trump nu ar fi prietenul meu și astăzi nu m-aș bucura de

stabilitate financiară. Dacă nu mi-aș fi schimbat în mod conștient modalitatea de autopercepție, probabil că aș fi și acum tot un om timid, gras, sărac și care vorbește limba pidgin.

Deși am absolvit o școală foarte bună, la încheierea studiilor nu am avut deloc sentimentul că sunt inteligent. Am plecat de acolo cu sentimentul că există oameni inteligenți la nivelul cărora nu o să mă pot ridica niciodată. În vremea aceea, eram un om mediocru. Când am fost la interviuri de angajare, primele întrebări care mi-au fost adresate au fost ce școală am frecventat și dacă am diplomă de masterat — pentru că, dacă aș fi avut o diplomă de masterat, aș fi avut șanse mai mari de angajare. Din nou, deși căutam să intru în lumea afacerilor, eram încă în clasă, într-o lume dominată de inteligența emisferelor stângi. În 1974, în timp ce lucram pentru Xerox, pentru că le promisese celor din companie că o să-mi iau diploma în administrarea afacerilor, am început să cercetez modul de funcționare a creierului și diferite modalități de a învăța și de a preda. Căutam o cale de a câștiga după regulile mele, nu ale lor.

Fiind crescut într-o familie de profesori, mi-am dat seama că profesorii măsoară succesul unei persoane raportându-se la școala la care merge ea și la câte diplome de studii superioare are acea persoană. În lumea marilor afaceri, a fost cam la fel. În majoritatea corporațiilor mari, angajații trebuie să dea dovadă de prestigiu prin diplome de studii eliberate de instituții de învățământ recunoscute. Cu alte cuvinte, absolvenții instituțiilor Ivy League sunt mai buni decât absolvenții universităților de stat, care sunt mai buni decât absolvenții facultăților mici. În lumea marilor afaceri, faptul că ai studiat la o anumită instituție îți poate oferi posibilitatea obținerii unei slujbe mai bune, a unui titlu mai bun și a unui salariu mai bun. Aceasta este măsura succesului.

Stând pe lângă tatăl meu bogat, mi-am dat seama că el măsura succesul în funcție de suma de bani pe care o făcea, de oamenii cu care-și petrecea timpul, de libertatea de a munci sau nu și în funcție de numărul de locuri de muncă pe care le oferea. Mi-am dat seama că trebuie să aleg una dintre aceste măsuri ale succesului, în funcție de care să-mi construiesc viața. Din moment ce nu credeam că voi putea ieși învingător alegând jocul de-a școala

și de-a afacerile mari, al tatălui meu sărac, mi-am zis că am o șansă mai mare să reușesc, dacă aleg jocul tatălui meu bogat. Atunci a început adevărata mea educație.

M-am hotărât să calc pe urmele tatălui meu bogat, adică să devin antreprenor și investitor imobiliar. Știam că am o șansă mai mare în aceste domenii. Studenții de nota 10 erau, în general, angajați, își căutau slujbe foarte bine plătite și investeau în titluri de valoare precum acțiunile, obligațiunile și fondurile mutuale. Din moment ce eu eram un student de nota 8, mi-am dat seama că, dacă vreau să reușesc în viață, trebuie să-mi folosesc toate cele trei părți ale creierului, și nu numai emisfera stângă.

Iată ce întrebări trebuie să-ți pui în acest punct:

- Cum măsoară tu succesul?
- Care este domeniul în care ai cele mai multe șanse de reușită?
- Este creierul tău orientat spre succes?
- Cele trei părți ale creierului tău lucrează împreună sau una împotriva celeilalte?

Două dezavantaje

De-a lungul anilor, am descoperit că oamenii se lovesc de două dezavantaje ale sistemului de învățământ, când vine vorba de bani. Acestea sunt:

1. În instituțiile de învățământ nu se predă mare lucru despre bani. Chiar și un student de nota 10 știe foarte puține lucruri după ce încheie studiile. Ba mai mult, prin intermediul componentelor creierului recent descoperite, neuronii-oglindă, cei mai mulți dintre noi învață lucruri despre bani de la niște oameni care nu sunt, nici ei, inteligenți în plan financiar. De aceea sunt atât de mulți oameni care aspiră la clasa de mijloc, adică trăiesc sub posibilitățile lor, economisesc bani și nu fac împrumuturi.

2. În instituțiile de învățământ nu se pune accent pe stimularea activității subconștiente. De fapt, în loc să se preocupe de educație, profesorii fac apel la frica elevilor pentru a-i motiva să

învețe, amenință în loc să predea, imită în loc să inoveze, îi pedepesc pe cei care greșesc, în loc să-i încurajeze, preferă să pună în practică o tehnică veche de predare, în loc să fie inventivi, și preferă să-i cânte-n strună unei persoane, în loc să-i spună adevărul verde-n față.

Ca urmare a acestor două dezavantaje ale instituțiilor de învățământ, mulți oameni *cumpără* când ar trebui să *vândă*, *economisesc* când ar trebui să *cheltuiască*, *cheltuiesc* când ar trebui să *economisească*, sunt *fricoși* când ar trebui să fie *curajoși* și sunt *curajoși* când ar trebui să fie *fricoși*.

Iată câteva exemple de comportamente necontrolate, iraționale, proteste în plan financiar, induse de cerebel, sediul subconștientului:

1. Toate fondurile bazate pe analize cantitative vând simultan. Acest lucru duce la prăbușirea pieței, pentru că toate au investit în aceleași acțiuni. Fondurile au vândut când trebuiau să cumpere. Panica se naște în subconștient. Imitarea vine din frica de a fi diferit, așa că fondurile fac toate același lucru, în loc să apeleze la tehnici creative și să-și asume riscul aplicării unor metode diferite.
2. Când oamenilor li se acordă o mărire de salariu sau când intră în posesia unei sume de bani, aceștia cheltuiesc surplusul, pentru că așa le place, în loc să-și achite datoriile rele. Cunoscut un gentleman care a moștenit aproape un milion de dolari de la părinții lui. Imediat după aceea, și-a cumpărat o casă mare și două mașini noi cu bani luați de la bancă. În loc să-și achite datoriile rele, și-a cheltuit, exaltat, banii și a făcut datorii și mai mari. Astăzi, acest om este sărac și se luptă să-și păstreze casa.
3. Când economia înregistrează o scădere, „departamentul de prevenire a vânzărilor” al multor companii preia controlul asupra vânzărilor. Când scad vânzările, majoritatea companiilor taie din fondurile pentru publicitate și promovare și reduc numărul agenților de vânzări. Numai că, în loc să *economisească*, totuși compania ar trebui să *cheltuiască*. Deci, când economia merge prost, compania trebuie să

cheltuiască mai mult pe servicii de publicitate și promovare, să angajeze mai mulți agenți de vânzări, să ofere mai multe stimulente pentru vânzări și să adopte tehnici mai creative de vânzare. În loc ca situația vânzărilor să cadă sub responsabilitatea „departamentului de achiziții pentru vânzări”, conducerea acestui sector este preluată de departamentul de prevenire a vânzărilor. În mai toate companiile, acest departament este alcătuit din oameni care au emisfera stângă bine dezvoltată, adică din contabili, avocați și angajați salariați — toți fiind, în general, oameni care, deși au emisferele stângi bine dezvoltate, sunt stăpâniți de frică la nivelul subconștientului. Când departamentul de prevenire a vânzărilor preia controlul asupra sectorului de vânzări, mulți angajați își pierd slujbele. După părerea mea, când vremurile sunt grele, ar trebui dați afară tocmai câțiva angajați din acest departament.

Cerebelul are impresia că este inteligent. Subconștientul poate fi atât cel mai bun prieten al tău, cât și cel mai mare dușman al tău. Pentru ca o persoană să poată să-și analizeze obiectiv activitatea subconștientă și să-și dea seama care latură a subconștientului — cea prietenoasă sau cea dușmănoasă — o controlează, ea trebuie să fie foarte inteligentă. Când vine vorba de subiecte care se răsfrâng asupra laturii emoționale, precum banii, sexul, religia și politica, o persoană trebuie să aibă un intelect foarte evoluat ca să se poată detașa de acestea, să asculte obiectiv diverse opinii cu privire la ele și apoi să le analizeze clar trecându-le atât prin filtrul emisferei stângi, cât și prin cel al emisferei drepte. Activitatea subconștientă este doar creativă, nu și inteligentă, și nu este capabilă să cântărească argumente pro și contra.

Când te cerți cu un cretin

Este imposibil să porți o conversație logică cu o persoană care se exprimă în funcție de ceea ce-i dictează subconștientul, deoarece acesta nu este logic. De fapt, subconștientul nu gândește deloc. El nu știe decât să reacționeze. Problema este că, chiar și

atunci când oamenii se exprimă în funcție de ceea ce le dictează subconștientul, sunt convinși că discută logic și inteligent. De exemplu, când îi sugerez unui afacerist că, în timpul unei recesiuni economice, trebuie mai degrabă să cheltuiască decât să economisească, în majoritatea cazurilor, subconștientul lui preia controlul asupra creierului și-l face pe afacerist să găsească motive „logice” pentru care trebuie să reducă din cheltuieli, să concedieze angajați și să implementeze diverse măsuri de economisire a banilor. Pentru majoritatea afaceriștilor, toate aceste lucruri sunt logice și inteligente. Ei nu vor să învețe mai multe. Mințile lor au decis deja asupra soluției. Creierul lor nu sunt deschise spre idei noi.

Dacă insiști asupra subiectului, afaceristul devine chiar defensiv. El își apucă scutul și, în loc să fugă, sare la luptă. Își va susține decizia până în pânzele albe, căutând să-ți dovedească faptul că are dreptate. În loc să se arate dispus să învețe lucruri noi, el se transformă într-un cretin. Problema este că, dacă te cerți cu un cretin, devii la fel de cretin ca el.

Unul dintre motivele pentru care oamenii săraci rămân săraci toată viața este că activitatea subconștientului lor este specifică unei persoane sărace. Când discut cu oameni care au dificultăți financiare, mulți sar să-și apere dreptul de a fi săraci. Ei spun lucruri precum: „Prefer să fiu sărac și fericit decât bogat și nefericit!” sau: „Ca să fii bogat, trebuie să fii escroc.” Dacă-i contrazici, în încercarea de a le deschide mințile către idei noi, subconștientul lor se va închide și mai mult, iar ei vor deveni și mai siguri pe ceea ce cred. În curând, tu și celălalt veți deveni doi cretini care au o dispută amicală.

Situația este similară și în cazul multor angajați și directori bine plătiți cărora le convine slujba lor, dar care-și doresc să facă altceva în plan profesional. În loc să facă ceea ce vor, ei caută și găsesc în propriul subconștient argumente „logice și înțelepte” pentru care nu este bine să-și schimbe slujba. Când li se aduce la cunoștință că, în calitate de angajați bine plătiți, trebuie să plătească taxe mari la stat, ei răspund: „Ei bine, n-am ce face, trebuie să le plătesc.” Dacă sunt presați și informați cu privire la posibilitatea de a face investiții mai bune, de a avea profituri mai mari și

de a plăti taxe mai mici, ei răspund: „Mi se pare riscant.“ Fricoși, acești oameni exclud oportunitățile noi. Dacă îi contrazici, evident că se transformă în cretini.

Ca să-ți schimbi viața... schimbă mediul!

În timpul cercetărilor mele despre educație și despre felul în care decurge procesul de învățare, am înțeles limpede că mediul face mai mult pentru educație decât orice profesor. Acest lucru justifică importanța celei mai recente descoperiri a savanților din domeniul neuronal, neuronii-oglină care intră în componența creierului. Oamenii de știință au descoperit în sfârșit ceea ce mulți dintre noi știau deja; dacă vrei să-ți schimbi viața, trebuie să-ți schimbi comportamentul.

Cei mai mulți dintre noi știu că, dacă vrem să slăbim, avem mai multe șanse să reușim dacă mergem la sală, și nu la restaurant. Dacă vrem să studiem, probabil că este mai bine să facem acest lucru într-o bibliotecă liniștită, în loc să încercăm să citim în timp ce conducem mașina (așa cum am văzut că fac unii oameni). Dacă vrem să ne relaxăm, este necesar ca, după ce plecăm de la muncă, să facem o plimbare pe plajă sau să urcăm pe munte. În fine, dacă vrei să fii bogat, trebuie să găsești un mediu propice pentru realizarea acestui lucru, un mediu care-ți stimulează toate cele trei părți ale creierului. În mod ironic, pentru majoritatea oamenilor acest mediu nu este reprezentat nici de locul de muncă, nici de școală.

Influența mediului

Dacă vrei să devii bogat și să ai mai mult succes, este extrem de important să te integrezi într-un mediu care-ți stimulează treptat toate cele trei părți ale creierului.

Până în 1974, am avut destul timp ca să-mi dau seama că rostul meu nu era să mă angajez, să lucrez pentru un fost student de nota 10. De exemplu, un medic sau un avocat nu m-ar angaja niciodată, pentru că medicii și avocații au nevoie să fie înconjurați de oameni cu o bună pregătire academică și profesională. Un medic nu vrea să aibă pe lângă el o asistentă neîndemânică, așa

cum niciun avocat nu vrea să lucreze alături de un asistent incompetent.

Din moment ce eu fusesem un student de nota 8, trebuia să găsesc o cale prin care să-i determin pe foștii studenți de nota 10 să lucreze pentru mine. Atunci m-am hotărât să calc pe urmele tatălui meu bogat și să mă fac antreprenor și investitor imobiliar, și nu să urmez exemplul tatălui meu sărac care fusese un student de nota 10 și alesese să se facă profesor. Am ales să devin antreprenor și investitor imobiliar, pentru că învăț greu și pentru că știam că am nevoie de timp ca să mă formez. Nu voiam să devin bogat cu una, cu două. Căutam un mediu care să mi se potrivească, unde să pot petrece foarte mult timp și să învăț încet-încet cum stau lucrurile.

Un alt motiv important pentru care am ales să mă fac antreprenor a fost că puteam să mă înconjur de oameni inteligenți. Știu că nu am abilități lingvistice și logico-matematice, așa că am nevoie de astfel de oameni în echipa mea. Încă sunt mediocru în ceea ce privește scrisul, matematica și atenția la detalii. Cu privire la sporturi, știu că sunt mai bun la sporturi de echipă, precum fotbal, rugby și canotaj. Nu sunt bun la sporturi individuale precum golful sau tenisul. Știind toate aceste lucruri despre mine, mi s-a părut mai logic să mă înconjur de oameni inteligenți cărora le place, de asemenea, să facă parte dintr-o echipă.

Din experiența mea de până acum, am constatat că mulți dintre oamenii inteligenți nu lucrează bine în echipă; iată cum se face că au fosteminenți în școală, trecând testele pentru care depuneau eforturi individuale. În lumea afacerilor mele, susțin teste în fiecare zi, dar nu individual. În lumea afacerilor mele, trec testele și rezolv diverse probleme împreună cu o echipă de oameni inteligenți. Cu alte cuvinte, sunt genial, atunci când lucrez în echipă. Alți oameni, cum este și Tiger Woods, își afirmă geniul în mod individual. Acum gândește-te: ești mai bun pe cont propriu sau în echipă?

Afirmă-te în felul tău!

Faptul că vorbesc mereu de antreprenori și de investitori imobiliari nu înseamnă că trebuie să te afirmi neapărat în aceste

domenii. Eu nu te îndemn să faci neapărat ceea ce fac eu din punct de vedere profesional. Ceea ce vreau să-ți spun este că ar fi bine să cauți un mediu propice pentru învățare, care să-ți crească șansele de izbândă în plan financiar. Descoperă un mediu potrivit pentru tine! Caută o modalitate proprie prin care să faci bani! De exemplu, dacă tu crezi că poți să ajungi un jucător profesionist de golf, atunci este evident că trebuie să petreci foarte mult timp pe terenul de golf angrenându-ți neuronii-oglină din creier într-un proces de învățare în care să fii acompaniat de cei mai buni jucători de golf pe care îi poți găsi.

Descoperirea neuronilor-oglină din creier este importantă pentru mine, pentru că, încă din 1974, mi-am petrecut cea mai mare parte din timp cu antreprenori și investitori imobiliari. Caut constant noi oportunități de afaceri alături de antreprenori și investitori imobiliari extraordinari. De aceea am acordat o mare importanță faptului că am scris o carte cu Donald Trump în 2006. Nu m-a interesat numai cartea în sine, ci și oportunitatea grozavă de a învăța lucruri de la un om extraordinar prin intermediul neuronilor-oglină. Faptul că am petrecut timp cu el mi-a schimbat perspectiva asupra afacerilor, vieții și standardului de viață, ajungând la un cu totul alt nivel... Acest lucru a fost asemănător cu momentul trăit la nouă ani, când am traversat podul și am ajuns în zona în care se aflau casele prietenilor mei bogați.

Cum să descoperi mediul potrivit

Astăzi, sunt chemat să țin cursuri pe probleme antreprenoriale la multe școli de afaceri. Cu privire la IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulți bani, studenții mă întreabă adesea: „Cum găsesc investitori?” sau: „Cum cresc capitalul?” Le înțeleg curiozitatea, pentru că și pe mine m-au bântuit aceste întrebări după ce am demisionat din cadrul companiei Xerox, unde aveam o oarecare siguranță, și am hotărât să mă fac antreprenor. Nu aveam bani deloc și nimeni nu voia să investească alături de mine. Firmele cu capital investițional nu-mi băteau la ușă.

Răspunsul meu către studenții de la școala de afaceri suna așa: „O faci, pur și simplu. O faci pentru că trebuie s-o faci. Altfel, ieși din afaceri. Astăzi, deși am destui bani, nu fac altceva decât să acumulez capital. Și asta face și Donald Trump, prietenul meu. Sarcina lui este să acumuleze capital. Aceasta este cea mai importantă îndatorire a unui antreprenor. În calitate de antreprenori, eu și Donald acumulăm capital de la trei grupe de oameni. Este vorba de clienți, investitori și angajați. Ca antreprenor, sarcina ta este să-i convingi pe clienți să-ți cumpere produsele. Dacă poți să-i convingi pe clienți să-ți dea bani, adică să-ți cumpere produsele, investitorii îți vor da, și ei, foarte mulți bani după aceea. Și dacă ai angajați, sarcina ta este să-i determini să producă și să câștige cel puțin de 10 ori mai mult decât le dai tu lor prin salariu. Dacă nu poți să-ți convingi angajații să producă cel puțin de 10 ori mai mult decât le dai tu, vei ieși din afaceri, caz în care nu mai trebuie să faci bani.“

Evident că acest răspuns nu este tocmai ceea ce s-ar aștepta studenții din domeniul administrării afacerilor să audă. Majoritatea caută o formulă magică, o rețetă secretă, un plan de afaceri prin care să se îmbogățească rapid. Mulți profesori de la școlile de afaceri la care predau și eu se simt jenați de prezența mea, pentru că cei mai mulți dintre ei țin cursuri cu tematică antreprenorială, dar fără să fie antreprenori. Mulți dintre ei au nevoie de salariu și de un loc de muncă stabil și speră că, după susținerea cursurilor, li se va prelungi durata postului în școlile respective. Și în acest caz, jena celorlalți profesori față de mine este un efect al neuronilor-oglină din creierile lor, care se opun gândurilor contrarii. Conducerea multor școli de afaceri preferă să coopteze pentru susținerea cursurilor cu tematică antreprenorială mai degrabă directori, adică angajați, decât antreprenori.

Ochii spun adevărul

Când le explic studenților ce trebuie să faci pentru creșterea capitalului, mă uit în ochii lor. Circa 70–90% dintre ei se înspăimântă de ceea ce aud. Mă privesc cu niște ochi speriați, sticloși și

mă ascultă respirând întretăiat. Sângele din emisferele lor drepte și stângi se scurge tot în creierul primitiv, cea mai veche parte a cerebelului. Prin opoziție, aproximativ 10% dintre studenții din sală chicotesc și zâmbesc. Le place răspunsul meu. Ochii lor se aprind și-i văd cum devin tot mai entuziasmați. Ei știu că vor reuși. Știu că pot să-i întrecă pe ceilalți colegi ai lor. Știu că pot să devină antreprenori. În ciuda unui mediu care înfloarește hrănindu-se din frica lor de eșec, toate cele trei părți ale creierelor lor lucrează împreună.

Stimularea celor trei părți ale creierului

Dacă există cineva printre voi care a jucat jocul *CASHFLOW*, probabil că acea persoană știe că, pentru a-l câștiga, trebuie să ai multe cunoștințe financiare (emisfera stângă) și o doză mare de creativitate (emisfera dreaptă). Din moment ce este doar un joc și banii cu care joci sunt falși, frica de eșec sau teama că-ți vei pierde banii este mult mai mică decât în realitate, neutralizând activitatea subconștientă mai mult sau mai puțin, în funcție de jucător. Odată ce înțelegi jocul, activitatea subconștientă trece de la frică la entuziasm și bucuria de a câștiga. Procesul de învățare devine distractiv și interesant. Toate cele trei părți ale creierului sunt stimulate și acționează cumpătat. Acest joc ajută la stimularea întregului creier.

Conul învățării

În 2005, Universitatea de stat din Arizona a realizat un studiu cu privire la viabilitatea jocului meu în predarea contabilității și a tematicii investiționale pentru studenții de la școlile de afaceri. Descoperirile cercetătorilor au fost pozitive și favorabile. Concluzia lor a fost că studenții învață mai rapid și rețin cunoștințele mai bine prin intermediul jocului meu decât prin alte metode de predare.

De asemenea, cei de la Universitate mi-au prezentat și conul învățării, reprezentat în continuare.

Conul învățării		
În general, după două săptămâni ne amintim:		Natura implicării
90% din ceea ce spunem și facem	Întreprinderea acțiunii concrete	Activă
	Simularea experienței reale	
	Susținerea unei prestații scenice	
70% din ceea ce spunem	Susținerea unui discurs	
	Participarea la o discuție	
50% din ceea ce auzim sau vedem	Asistarea la desfășurarea unui eveniment	Pasivă
	Privitul unei manifestații Privitul unor obiecte expuse	
	Vizionarea unui film	
30% din ceea ce vedem	Uitatul la poze	
20% din ceea ce auzim	Receptarea auditivă a cuvintelor	
10% din ceea ce citim	Cititul	

Extras din cartea lui Edgar Dale, *Audio-Visual Methods in Teaching*, a 3-a ediție, 1969. Retipărită cu permisiunea Editurii Wadsworth, o divizie a companiei Thomson Learning: www.thomsonrights.com. Fax: 800-730-2215.

Metoda de învățare de pe locul doi

După cum poți observa din tabelul de la pagina 232, cea mai ineficientă metodă de învățare este prin citit și a doua cea mai ineficientă metodă este prin ascultarea unui discurs..., acestea fiind cele mai populare metode de predare din școlile tradiționale. În vârful conului învățării se află întreprinderea acțiunii concrete. Când le-am spus studenților că trebuie să iasă în lume și să caute, pur și simplu, soluții la problemele lor, mulți au amuțit. Evident, de la citit și discurs până la supraviețuirea în lumea reală este o cale lungă.

Din studiul realizat de Universitatea de stat din Arizona reiese că, fix sub întreprinderea acțiunii concrete, se află *simularea experienței reale*, unde intră și *jocurile*. Cercetătorii au validat conul învățării, iar jocul nostru a fost desemnat a doua cea mai bună metodă de a învăța lucruri despre administrarea banilor, contabilitate și investiții, combinând gândirea logică a emisferei stângi cu creativitatea emisferei drepte. Cum studenții au lăsat frica din subconștient la o parte, procesul de învățare a fost distractiv și motivant. Studenții s-au simțit mai încrezători în forțele proprii, mai puternici, au devenit nerăbdători să învețe mai mult și mai capabili să pună în practică ceea ce au învățat.

Descoperirile celor de la universitate au concordat cu descoperirile mele ca antreprenor educațional. Eu am constatat că, dacă se concentrează pe cea de-a patra formă de inteligență semnalată de Howard Gardner, inteligența corporalo-chinestezică, studenții învață mai mult, mai rapid, se distrează mai mult și rețin informațiile mai bine. În loc să le țin niște simple cursuri, am jucat cu ei diferite jocuri cu scopul de a demonstra diverse chestiuni. I-am încurajat să participe la joc, nu i-am admonestat pentru greșelile făcute și, odată ce am terminat jocul, am schimbat impresii între noi.

Procesul de învățare a fost un succes pentru că jocurile implică activ toate cele trei părți ale creierului. De multe ori, participanții s-au enervat, s-au înfuriat ori s-au întristat. Nu le plăcea că greșeau. Unii au dat vina pe joc sau pe alți participanți

la curs. Toate aceste emoții fac parte din procesul de învățare, atât în ceea ce privește cursurile mele, cât și în viața reală. Ca moderator, sarcina mea ca a fost să-l fac pe participant să uite de vină și emoții și să fie receptiv numai la joc, la ceea ce trebuia să învețe din el. De îndată ce jocul s-a încheiat, unii participanți au izbucnit în râs, spunând: „Nici nu mi-am dat seama, dar fac exact același lucru și în viața reală.” Prin cunoaștere, care stabilește o relație între comportamentul simulat și comportamentul din viața reală, participantul are oportunitatea să facă schimbări concrete, dacă vrea. În acel moment de cunoaștere, acel *aha!* din viața reală, toate cele trei părți ale creierului lucrează împreună. Odată ce se întâmplă asta, participantul se arată dispus să urmeze un proces mai amplu și mai complex de învățare.

Recent, am asistat la un moment memorabil în timp ce mă afluam într-una dintre filialele Boys and Girls Club, dintr-o regiune foarte săracă a Phoenixului. O echipă din compania mea a înființat un Club CASHFLOW. Ca și în celelalte rânduri, predarea subiectelor financiare prin intermediul unui joc s-a dovedit o tehnică efektivă, profundă și capabilă să schimbe viața participanților la curs. Printre cei prezenți acolo se număra și un participant care, în timpul școlii, fusese diagnosticat cu deficiențe de învățare și trimis într-o clasă specială, pentru cei care învățau încet. După ce a jucat jocul CASHFLOW de câteva ori cu prietenii lui, el a început încet-încet să-și îmbunătățească abilitățile de citire și matematice. Astăzi, el studiază într-o clasă normală. Aceasta este puterea conectării tuturor celor trei părți ale creierului într-un mediu de învățare cooperativă, ca de la egal la egal.

Schimbă mediul... schimbă-ți viața!

Ca antreprenor educațional, am înțeles cât se poate de limpede că mediul face mai mult pentru educație decât orice profesor. Mi-am dat seama că, oricât aș fi predat și oricâte informații le-aș fi transmis celor care mă ascultau, dacă participantul se întorcea în același mediu de dinainte, efectul celor predate de mine era diminuat. Cu alte cuvinte, în cazul în care cursantul se întorcea la slujba lui anterioară, unde era pedepsit pentru greșeli

și incapabil să-și valorifice creativitatea, tot ceea ce-i predasem eu avea o valoare mică. Mediu vechi câștiga.

Un vechi proverb spune așa: „Dacă aș ști unde-mi voi găsi sfârșitul..., nu m-aș duce acolo.” Milioane de oameni trăiesc astăzi în medii care nu sunt foarte propice pentru învățare, îmbogățire și dezvoltare personală. Mediile lor profesionale și familiale nu-i ajută nici să devină mai inteligenți în plan financiar, nici să ajungă mai bogați. În loc să devină mai bogați, ei devin prizonierii propriilor birouri și case. În loc să caute succesul, majoritatea oamenilor lucrează în medii care răsplătesc tehnicile sigure de lucru, și nu faptul de a comite greșeli. După cum spune Paul Jones: „Oamenii învață din greșeli, nu din reușite.”

Cum să-ți descoperi geniul

Ca să-ți cultivi geniul, trebuie să descoperi un mediu propice pentru acest lucru. De exemplu, mediul lui Tiger Woods este terenul de golf. El nu ar fi făcut niciodată performanță ca jocheu. Donald Trump și-a cultivat geniul în lumea dură a afacerilor imobiliare din New York. Acest mediu l-a provocat, l-a făcut să învețe multe și să-și dezvolte abilitățile de investitor.

Nu este ușor să-ți cultivi geniul. Se știe că Tiger Woods muncește din greu ca să fie un jucător genial de golf. Donald Trump muncește din greu ca să fie un geniu în domeniul imobiliar. Dacă ai văzut clădirile pe care le-a dezvoltat în Manhattan și în jurul lumii, știi deja că genialitatea lui este ușor de sesizat. Oprah se luptă și înfloarește în mediul competitiv al televiziunii.

Unul dintre motivele pentru care mulți oameni nu-și pot cultiva geniul este faptul că, pur și simplu, sunt leneși. Mulți oameni muncesc doar ca să-și ia salariul lună de lună. Le este mai ușor să rămână mediocri decât să muncească din greu ca să-și cultive geniul.

În acest punct îți recomand să te întrebi: „Care crezi că este geniul tău și care este cel mai propice mediu pentru cultivarea lui?” O altă întrebare importantă este și următoarea: „Ai curajul să schimbi mediul?” Imaginează-ți cum ar arăta viitorul tău..., dacă ai avea acest curaj.

Pentru mulți oameni, răspunsurile la aceste întrebări sunt: „Nu știu“ sau pur și simplu: „Nu.“ Cei mai mulți oameni vor doar să se simtă în siguranță, nu să-și descopere și să-și cultive geniul. Este mult mai ușor să fii mediocru, să muncești din greu, să-ți iei salariul lună de lună, să economisești bani, să investești în diverse fonduri mutuale și să trăiești sub posibilitățile tale. Dacă aceste lucruri te reprezintă, atunci continuă să faci ceea ce faci.

Fiecare dintre noi este diferit. Cu toții avem calități și defecte diferite. De aceea eu nu le recomand oamenilor să facă ceea ce am făcut eu. Deși este destul de ușor să fii antreprenor, sigur nu este ușor să fii un antreprenor bogat. Lumea este plină de antreprenori mediocri. Același lucru este valabil și pentru investitorii imobiliari. Lumea este plină de astfel de oameni care nu fac mulți bani.

Ideea este că toți avem un geniu sau un talent unic. Dacă oamenii vor să devină bogați, poate chiar superbogați, ei trebuie să descopere un mediu propice pentru cultivarea propriei genialități. Nu este ușor să faci asta, dar este posibil, dacă-ți urmărești scopul cu devotament și-ți dorești să reușești în viață. În lumea reală, devotamentul și voința sunt mai valoroase decât notele bune luate la școală.

Medii care te fac bogat

Dacă vrei să devii bogat, este important ca mediul în care trăiești să se îmbunătățească progresiv. De aceea eu dau din cap a refuz de fiecare dată când aud că vreun expert îi recomandă lumii să trăiască sub posibilitățile ei. Trăind sub posibilitățile tale, te expui încontinuu la influența unui mediu tot mai puțin ofertant. Când eram mic, de fiecare dată când traversam podul către cartierul prietenilor mei bogați, mă tot gândeam cum o fi să ai un standard ridicat de viață..., un standard de viață pe care mi-l doream. Creierul meu căuta modalități prin care să ajung să am și eu un asemenea standard de viață.

Acest lucru nu înseamnă că trebuie să te arunci cu capul înainte, să-ți cumperi o casă mare, câteva mașini bătoare la ochi, multe haine noi și să te afunzi în datorii rele. Ceea ce vreau să spun este că trebuie să-ți stimulezi mintea în mod conștient și

inteligent, astfel încât să ajungi să-ți îmbunătățești standardul de viață și să devii mai inteligent în plan financiar.

Cea mai bună modalitate de a-ți mări IQ-ul financiar constă, în primul rând, în descoperirea unui mediu propice pentru cultivarea propriului geniu. În acest sens, poți, efectiv, să mergi la bibliotecă și să citești o carte scrisă de o persoană care te inspiră sau să răsfoiești reviste care au poze cu case grandioase. În primul rând, trebuie să-ți stimulezi neuronii-oglindă în mod conștient, astfel încât să ajungi să ai standardul de viață pe care ți-l dorești și să calci pe urmele oamenilor care te inspiră.

Pe scurt

Oamenii care se descurcă greu cu banii au tendința să nu-și mărească IQ-ul financiar. Ei caută să trăiască în medii mediocre și să găsească soluții îndoielnice la problemele lor. Acești oameni sunt marginalizați, plătesc taxe mari, muncesc din greu și trăiesc sub posibilitățile lor. Chiar dacă acești oameni sunt inteligenți, buni și educați, dacă nu devin mai inteligenți în plan financiar prin intermediul tuturor celor trei părți ale creierului, probabil că ei se vor descurca în continuare greu cu banii.

Ca să ai succes, trebuie să dai dovadă de un oarecare grad de rezistență fizică și mintală. Dacă îți poți antrena emisfera stângă, făcând-o să înțeleagă domeniul financiar, dacă îți poți stimula emisfera dreaptă, făcând-o să vină cu soluții creative, dacă poți rămâne entuziast, și nu fricos, la nivelul subconștientului și dacă, după toate acestea, poți lua atitudine în sensul dorit, asumându-ți eventualele greșeli și învățând din ele, lucrurile vor deveni mai simple ca niciodată și vei fi capabil să-ți cultivi geniu!

CAPITOLUL 10

Cum să-ți mărești IQ-ul financiar: câteva aplicații practice

În această carte am discutat cu precădere despre dezvoltarea formelor de inteligență în plan financiar și despre mărirea IQ-ului financiar. După cum am scris ceva mai în urmă, ca să devii bogat și să ai succes, trebuie să dai dovadă de integritate în privința tuturor celor cinci forme de inteligență în plan financiar. Știu că este ușor de zis și greu de făcut. Procesul de dezvoltare a celor cinci forme de inteligență în plan financiar durează o viață. Acest proces nu poate fi îndeplinit într-o zi sau într-un an. Până și eu mai lucrez la dezvoltarea formelor mele de inteligență în plan financiar. Te încurajez să faci și tu la fel. În acest capitol îți voi pune la dispoziție câteva modalități practice prin intermediul cărora poți să-ți șlefuești IQ-ul financiar.

Mulți consilieri financiari recomandă investițiile pe termen lung. De fapt, cei mai mulți dintre ei vor să-ți lași banii pe mâna lor ca să strângă comision după comision... pe termen lung. Problema e că, în această situație, tu nu înveți prea multe, asta dacă înveți ceva. La sfârșitul acelei perioade lungi, nu vei fi neapărat mai inteligent în plan financiar și nici nu vei avea un IQ financiar mai mare. În plus, cei mai mulți consilieri fac investiții

cu risc ridicat, care îți aduc profituri mici și-ți asigură un control mic asupra investiției.

În loc să urmezi orbește sfatul consultantului tău financiar, ar trebui să iei în considerare investițiile pe termen lung în medii intermediare, care-ți stimulează toate cele trei părți ale creierului și care reprezintă oportunități de mărire a propriului IQ financiar. Ar trebui să cauți niște medii intermediare în cadrul cărora să-ți poți dezvolta într-un mod practic geniul și toate cele trei părți ale creierului. Câteva exemple de astfel de medii sunt următoarele:

1. Școala. Școala este un mediu intermediar pentru majoritatea oamenilor. Luând parte la cursuri, poți să-ți îmbunătățești foarte bine funcțiile emisferelor stângă și dreaptă. În ceea ce privește școlile tradiționale, acestea nu sunt niște medii propice pentru stimularea activității subconștiente a cerebelului, cea mai puternică parte a creierului. Majoritatea școlilor tradiționale amplifică frica de eșec și de a face greșeli, care se răsfrânge asupra neuronilor-oglină.

2. Biserica. Am observat că există două tipuri de biserici: bisericile în care preoții propovăduiesc *dragostea* față de Dumnezeu și bisericile în care preoții propovăduiesc *frica* de Dumnezeu. Nu știu cât de bine este să-ți fie frică de Dumnezeu, însă cred că biserica este un mediu foarte bun care-ți dă putere spirituală și care te ajută să-ți stimulezi activitatea subconștientă. Eu sper că o persoană care are mai multă putere spirituală va reuși să fie mai morală și mai generoasă.

3. Armata. Infanteria Marină a fost un mediu grozav pentru mine, un mediu în care mi-am stimulat toate cele trei părți ale creierului. Activitatea de pilot implica folosirea fiecărei părți a creierului și a fiecăreia dintre cele șapte forme de inteligență, inclusiv cea muzicală. Adesea, noi, piloții, cântam piese de rock & roll, ca să ne facem curaj în timp ce pilotam elicopterele spre câmpul de luptă. Astăzi, cred că sunt un antreprenor mai bun,

mai ales când pierd bani, tocmai pentru că am învățat să-mi valorific inteligența intrapersonală și să-mi controlez temerile.

4. Marketingul multinivel. Majoritatea companiilor cu un sistem de marketing multinivel reprezintă niște medii incredibile pentru învățare, pentru că oferă training, sprijin, o structură de afaceri și produse — astfel, te poți concentra asupra cultivării abilităților tale în materie de vânzări și asupra dezvoltării propriei afaceri. Le recomand tuturor celor care vor să fie antreprenori să se alăture unei companii care funcționează în sistem de marketing multinivel, pentru că acolo se oferă unul dintre cele mai bune tipuri de training în domeniu, axat pe dezvoltarea abilităților practice. Aceste companii se concentrează asupra stimulării tuturor celor trei părți ale creierului, dar mai ales a activității subconștiente.

Programele de training în marketing multinivel sunt foarte bune pentru dezvoltarea inteligenței interpersonale și a celei intrapersonale. Dezvoltarea acestor două forme de inteligență îți va schimba viața și-ți va crește standardul de viață, pentru că vei învăța cum să-ți depășești frica de ceilalți oameni și frica de eșec. Cât privește procesul de învățare în mediul de marketing multinivel, cel mai mare avantaj este că, într-un astfel de mediu, ești încurajat, și nu nevoit să înveți de frică, așa cum se întâmplă în școli și în biserici. În loc să te exmatriculeze sau să te concedieze pentru o performanță submediocră, oamenii din spatele afacerilor de acest gen se vor strădui să te stimuleze, atâta vreme cât ești dispus să înveți și să te dezvolti. Cunosced câțiva oameni care au lucrat și cinci ani pentru o companie de profil până când, într-un final, au reușit să-și învingă îndoielile și temerile. După aceea, banii au venit de la sine.

5. Companiile. Practic, există două tipuri de companii: mari și mici. Companiile mari pot fi un mediu grozav pentru stimularea tuturor celor trei părți ale creierului, mai ales a activității subconștiente. Stresul cu care se confruntă prietenii mei care lucrează în corporații mari este inimaginabil. Cum reușesc, nu știu... Jocurile minții și politica din spatele companiei asigură existența unor

oportunități mari mulțumită cărora poți să-ți dezvolti inteligența interpersonală și pe cea intrapersonală.

Pentru oamenii care vor să fie antreprenori, obținerea unei slujbe într-o companie mică poate fi un prilej foarte bun pentru a învăța lucruri din domeniu. Companiile mici au un avantaj față de cele mari: aici poți să înveți multe despre toate aspectele afacerii. În cartea *Înainte de a demisiona*, am vorbit despre cele opt componente esențiale ale unei afaceri. Lucrând pentru o companie mică, ai mai multe șanse să aprofundezi toate cele opt componente ale unei afaceri și să te alegi cu o experiență semnificativă în domeniu.

6. Seminariile. Sistemul tradițional de învățământ le asigură o pregătire fundamentală celor care vor să facă studii de specialitate, precum medicii, avocații și arhitecții. De asemenea, acest sistem este important și pentru oamenii care vor să avanseze în ierarhia corporatistă sau guvernamentală, întrucât aici este imposibil să fii promovat, dacă nu ai diplome care atestă că ai făcut studii de specialitate. Totuși seminariile sunt, și ele, foarte bune pentru oamenii care vor să fie antreprenori sau investitori. Astăzi, există seminarii și cursuri practice despre orice domeniu profesional de pe planeta noastră. Tot ce trebuie să faci este să te înscrii la un astfel de program care îți stârnește interesul.

Compania „Tată Bogat” le oferă seminarii foarte bune oamenilor care vor să devină profesioniști în domeniul imobiliar sau care vor să învețe să comercializeze acțiuni. Sunt foarte mândru de aceste programe, pentru că sunt predate de specialiști care pun în practică ceea ce predau. Cursurile avansate sunt captivante și trebuie învățate pas cu pas. De exemplu, trebuie să mergi prin diverse cartiere și să faci oferte reale cu bani reali. Dacă alegi cursul de dezvoltare imobiliară, vei lucra cu proiecte reale de dezvoltare imobiliară. Cel mai important este că toate cursurile noastre sunt concepute pentru a stimula și consolida toate cele trei părți ale creierului și pentru a le face să lucreze la unison. Concentrându-te asupra tuturor celor trei părți ale creierului, profiturile și șansele tale de reușită se măresc.

Pentru mai multe informații despre programele noastre, vizitează site-ul www.richdad.com. Aici vei găsi tot ceea ce cauți în numai câteva minute.

7. Coaching. Eu și Donald Trump am avut noroc de tați bogați care ne-au instruit în materie de probleme organizatorice. Orice om care a jucat vreodată un sport de echipă știe cât de important poate fi un antrenor pentru succesul unei echipe.

Și compania „Tată Bogat” are o divizie destinată coachingului. Personalul este format din antrenori profesioniști care nu numai că sunt grozavi, dar și pun în practică ceea ce susțin în timpul orelor de coaching. Sesiunile de coaching oferite de compania „Tată Bogat” sunt pentru oamenii care vor să li se acorde atenție de la egal la egal. Pentru mai multe informații despre sesiunile noastre de coaching, vizitează site-ul www.richdad.com. Asemenea tuturor programelor oferite de compania „Tată Bogat”, și în cazul coachingului accentul cade cu precădere pe stimularea tuturor celor trei părți ale creierului.

Acum, poate că-ți spui următoarele lucruri: „De unde să iau bani ca să-mi permit să merg la un program de coaching? Sunt lefter...” sau: „La ce-mi folosește mie coachingul? Sunt perfect!” Nu uita că, atunci când cineva spune: „Nu-mi permit asta” sau: „N-am nevoie de ajutor”, în condițiile în care, de fapt, are nevoie de ajutor, toate aceste vorbe sunt controlate de activitatea subconștientă. Ceea ce înseamnă că persoana care le rostește chiar are nevoie să participe la un program de coaching.

Orice om pregătit să treacă din punctul A în punctul B, adică dintr-un mediu în altul, are nevoie de coaching. Dacă tatăl meu bogat nu m-ar fi instruit vreme de aproape 30 de ani, n-aș fi ajuns unde sunt acum. Chiar și azi mai fac ședințe de coaching, pentru că activitatea subconștientului meu încă nu concordă cu spiritul meu.

8. Cluburile CASHFLOW. Astăzi există mii de cluburi CASHFLOW peste tot în lume. Liderii cluburilor sunt voluntari cărora le place să pună bazele unui mediu de învățare marca „Tată Bogat”. În unele cluburi, oamenilor care vor să-și mărească IQ-ul financiar li se pune la dispoziție curriculumul oficial al companiei

„Tată Bogat“, structurat pe 10 etape și realizat chiar de mine. Multe cluburi funcționează pe gratis; câteva încasează o taxă neînsemnată ca să-și acopere cheltuielile. Pentru mai multe informații pe această temă, vizitează site-ul www.richdad.com și caută un club CASHFLOW în apropiere de zona în care locuiești. Apartenența la un club este o modalitate foarte bună de a întâlni oameni care gândesc la fel ca tine și de a-ți activa neuronii-oglină din creier. Ca idee, poți chiar să întemeiezi un club CASHFLOW pe cont propriu în cartierul tău, la biserică sau prin afiliere la compania ta.

9. *Un discurs care poate fi descărcat de pe internet.* Pe 6 septembrie 2007, i-am luat un interviu dlui Michael Carlton, doctor în medicină și expert în materie de creier și dependențe. Titlul discuției a fost: „Este posibil ca oamenii să fie dependenți de sărăcie?“ Acesta a fost unul dintre cele mai bune interviuri la care am avut vreodată plăcerea să iau parte. În discursul lui, Carlton mi-a dat multe detalii despre felul în care funcționează creierul și cum se face că unii oameni sunt bogați și unii sunt săraci. Totul are legătură cu dependențele pe care le dezvoltă oamenii. Pentru a intra în posesia unei copii a discursului lui Carlton, vizitează site-ul www.richdad.com și descarc-o. Cred că interviul o să ți se pară amuzant și plin de informații. În acest fel îți mulțumesc eu că ai citit această carte.

Aș putea să mai enumăr multe alte medii intermediare similare cu cele menționate până acum. Pentru mine, Infanteria Marină, compania Xerox, propriile afaceri și investiții imobiliare au fost mediile în care am învățat să-mi cultiv geniul. Dacă vrei să-ți cultivi și tu geniul, care crezi că este cel mai bun mediu pentru tine?

Ce-ți trebuie ca să ajungi antreprenor?

Cei mai mulți dintre noi știu că antreprenorii sunt cei mai bogați oameni de pe pământ. În prezent, unii dintre cei mai faimoși antreprenori sunt: Richard Branson, Donald Trump, Oprah Winfrey, Steve Jobs și Rupert Murdoch.

Există mulți oameni care se întreabă: „Oare oamenii se nasc antreprenori sau pot deveni antreprenori?” Unii oameni cred că o persoană trebuie să fie specială sau că trebuie să se întâmple cine știe ce miracol pentru ca aceasta să devină antreprenor. După părerea mea, nu este așa greu să ajungi antreprenor. De exemplu, în cartierul meu stă o liceană care are o afacere înfloritoare axată pe servicii de baby-sitting și care angajează personal din rândul colegelor ei. Această fată este antreprenoare. Un alt băiat tânăr are o afacere mică de care se ocupă după școală. El este antreprenor. Copiii și tinerii au, în general, un mare avantaj de partea lor: nu știu ce înseamnă frica. După părerea celor mai mulți adulți, acesta este singurul lor avantaj.

Două caracteristici ale antreprenorilor

Astăzi, există milioane de oameni care visează să renunțe la slujbele lor și să se facă antreprenori, să-și conducă propriile afaceri. Problema este că, pentru majoritatea oamenilor, acest vis este... doar un vis. Nu devine niciodată realitate. Acest lucru mă face să mă întreb de ce cei mai mulți oameni nu-și îndeplinesc visul de a deveni antreprenori.

Cel mai bun răspuns la această întrebare este dat de un prieten de-ai mei. El spune: „Antreprenorii au două caracteristici..., *ignoranța și curajul*.”

Această evaluare simplă este profundă. Merge dincolo de domeniul antreprenorial, surprinde motivul pentru care unii oameni sunt bogați, iar restul, săraci. De exemplu, una dintre cauzele pentru care atât de mulți foști studenți de nota 10 nu sunt bogați este că, deși sunt inteligenți, acestora le lipsește curajul. Există mulți oameni cărora le lipsesc și cunoștințele adecvate, și curajul.

Povestea a doi oameni

Am un prieten care este un *hair stylist* excelent. Când vine vorba de a le face pe femei să fie frumoase, el este ca un magician. Ani de zile, mi-a tot spus că vrea să-și deschidă propriul salon.

Are planuri mari, dar, din păcate, este încă necunoscut în domeniu, întrucât lucrează ca angajat într-un salon mare, unde este într-un permanent conflict cu proprietarul salonului.

Un alt prieten are o soție care s-a săturat să fie însoțitoare de zbor. Acum doi ani, ea și-a dat demisia și s-a apucat de studii ca să devină stilistă pentru coafor. Acum o lună, și-a deschis salonul cu surle și trâmbițe. Salonul arată grozav, iar femeia respectivă a atras unii dintre cei mai buni profesioniști, determinându-i să lucreze acolo.

Când prietenul meu care deja e stilist pentru coafor a auzit despre salonul ei, a spus: „Cum să-și deschidă salon? Nu are talent. Nu e înzestrată. Nu s-a pregătit la New York ca mine. Plus că nu are niciun pic de experiență. Îi dau un an, după-aia o să eșueze.“

Ar putea să eșueze. Potrivit statisticilor, 90% dintre toate afacerile eșuează în primii cinci ani. Dar morala poveștii se referă exact la impactul pe care-l au *ignoranța* și *curajul* asupra vieților noastre. În acest exemplu, avem un stilist care este talentat, dar căruia îi lipsește curajul, și un alt stilist, căruia îi lipsește experiența, dar care are curaj. După părerea mea, această relație dintre ignoranță și curaj este însăși esența vieții.

În 1974, nu aveam nici slujbă, nici bani și nici prea multă experiență în afaceri. Nu puteam să trăiesc sub posibilitățile mele pentru că nu aveam sub ce posibilități să trăiesc. Nu puteam să-mi diversific portofoliul de investiții pentru că nu aveam portofoliu. Nu aveam decât curaj! În viața reală, *curajul* este mai important decât *notele* bune pe care le primim la școală. *Trebuie să ai curaj pentru a-ți descoperi, a-ți cultiva și a-ți dăruia geniul lumii.*

Nu uita că gândirea este *infinită* și că îndoielile te *limitează*. Ayn Rand, autoarea cărții *Atlas Shrugged*, a spus: „Bogăția este produsul capacității omului de a gândi.“ Așadar, dacă ești pregătit să-ți schimbi viața, descoperă mediul în care poți gândi cu toate cele trei părți ale creierului și în care te poți îmbogăți. Cine știe?! S-ar putea să-ți descoperi chiar și geniul.

***Bucula de feedback:
oamenii nu prosperă în singurătate***

Trăim într-o lume a feedbackului. Când urcăm pe cântarul din baie, acesta ne dă un feedback. În cazul în care cântarul indică faptul că suntem mai grei cu 4,5 kg, s-ar putea să nu ne placă feedbackul lui, mai ales dacă avem deja 9 kg peste greutatea normală. Când medicul îți ia tensiunea și-ți trimite proba de sânge la laborator, el caută să obțină un feedback.

Feedbackul este important. Acesta poate fi o sursă foarte importantă de informații cu privire la noi înșine și la mediul în care trăim. Numai că, dacă nu ne place feedbackul pe care-l primim dintr-o parte sau alta, activitatea subconștientă poate să respingă, să distorsioneze, să diminueze sau chiar să nege importanța informațiilor obținute prin feedback.

Una dintre cele mai revelatoare lecții pe care le-am învățat în Infanteria Marină a fost despre importanța feedbackului. De fiecare dată când greșeam ceva, primeam un feedback vehement și, categoric, dur. Când am lucrat alături de tatăl meu bogat, feedbackul lui a avut aceeași intensitate. Când am lucrat la cartea pe care am scris-o împreună cu Donald Trump, am primit un feedback foarte rapid și tăios de la el. Dacă nu aș fi trecut prin pregătirea militară sau dacă nu aș fi lucrat cu tatăl meu bogat, știu că nu aș fi putut niciodată să lucrez cu Donald. Feedbackul lui a fost rapid și la obiect. Știu că, dacă l-aș fi contrazis, dacă nu aș fi fost de acord sau dacă nu aș fi dat atenție feedbackului lui, n-aș mai fi lucrat cu Donald — și nici n-aș mai fi învățat atât de multe.

Menționez asta pentru că, astăzi, mulți dintre noi lucrează în medii în care feedbackul nu este permis, nu este direct și nu este sincer. Oamenii care lucrează în multe școli și companii se tem să-ți dea un răspuns real, pentru că le e frică să nu fie dați în judecată. Mulți prieteni sau colegi te vor vorbi pe la spate, pentru că le lipsește curajul de a-ți spune adevărul în față. Un astfel de mediu nu este deloc sănătos. Este un mediu disfuncțional.

Un mediu sănătos este cel în care primești feedback. Viața îți furnizează constant informații neprețuite, dacă ești dispus să le receptezi, și în cea mai mare parte a timpului, feedbackul este gratuit. De fiecare dată când deschizi plicul cu banii de salariu și vezi cât de mult ți s-a oprit pentru taxe, primești un feedback gratuit. Atunci când creditorii îți bat la ușă și-ți cer să-ți plătești datoriile, primești un feedback gratuit. Când petreci foarte mult timp la locul de muncă și câștigi prea puțini bani, primești un feedback gratuit. Când copiii tăi se droghează și sunt urmăriți de oamenii legii, primești un feedback gratuit. Când prietenii tăi sunt toți niște ratați, primești un feedback gratuit. Feedbackul este o sursă grozavă de informații. Lumea reală încearcă să-ți transmită ceva.

Standardul tău de viață este o sursă extraordinară de feedback. Dacă trăiești într-o casă care te face să te simți sărac, primești un feedback. Când conduci o mașină ieftină, dar ai prefera să conduci un Lamborghini, primești un feedback. Când ai un standard de viață potrivit, te simți în largul tău. Asta nu înseamnă că standardul de viață al unui om trebuie catalogat prin formule precum: confortabil, ieftin sau compromițător. A avea un standard de viață potrivit înseamnă a fi îndrăgostit și mândru de casa, prietenii și posesiunile tale, și nu a tânji după standardul de viață al altcuiva. Repet, nu trebuie să faci datorii ca să-ți îmbunătățești standardul de viață. Pentru asta, trebuie, în primul rând, să descoperi un mediu în care să înveți lucruri, să devii mai inteligent și apoi, mai bogat.

Nu trebuie neapărat să mergi la o școală foarte bună, să ai o slujbă grozavă sau să citești cărți extrem de interesante, ca să afli unele dintre cele mai bune informații din lume. Tot ce trebuie să faci este să privești lumea din jurul tău și să vezi ce feedback îți transmite.

Iată trei lucruri importante despre feedback:

1. Fii curajos: fii deschis spre feedback! Dacă vrei să devii mai bun în ceea ce faci, caută să obții cât mai multe feedbackuri. De aceea antrenorii și mentorii sunt importanți pentru oamenii

de succes. Oamenii de succes caută să obțină cât mai multe feedbackuri.

2. Oferă feedback sau dă sfaturi numai dacă ți se cer! Nimic nu-i înfurie pe oameni mai mult decât un feedback pe care nu l-au cerut..., chiar dacă este vorba de un feedback de care știu că au nevoie. După cum spune o vorbă înțeleaptă: „Nu te băga unde nu-ți fierbe oala!“ Îți pierzi timpul de pomană și s-ar putea să-ți strici relațiile cu oamenii.

3. Escrocii îți vor spune ceea ce vrei să auzi, nu ceea ce trebuie să auzi. Escrocii îi prăduiesc pe oamenii cu mintea slabă și vulnerabili. Ei îți vor exploata slăbiciunile, iar apoi vor fabrica și vor expedia în masă un mesaj din care să reiasă slăbiciunile tale. În lumea banilor, escrocii au convins masele că faptul de a avea un portofoliu diversificat de investiții și de a trăi sub posibilitățile lor este un comportament inteligent, deși cei mai inteligenți investitori, printre care și Warren Buffett, nu au un portofoliu diversificat și nu le recomandă oamenilor să trăiască sub posibilitățile lor.

Buffett trăiește conform standardului *lui* de viață, care este foarte diferit de standardul de viață al lui Donald Trump. Warren Buffett locuiește în Omaha, Nebraska, și Donald Trump locuiește în New York. Ideea este că acești bărbați au posibilitatea să trăiască oriunde în lume și la orice standard de viață pe care și-l doresc. Sunt fericiți cu standardul propriu de viață.

În acest punct, adresează-ți următoarele întrebări importante:

- Locuiești unde vrei să locuiești și ai standardul de viață pe care ți-l dorești?
- Ai un portofoliu diversificat de investiții și trăiești sub posibilitățile tale, astfel încât escrocii să poată trăi peste posibilitățile lor?
- Te asociezi cu prietenii și oamenii cu care vrei să fii asociat?

Dacă vrei să fii mai sănătos, mai inteligent, mai bogat, mai fericit, acordă o atenție mai mare feedbackurilor pe care le primești. Acestea cuprind cele mai importante informații din lume. Fie că-ți place feedbackul pe care-l primești, fie că nu, vei avea succes numai dacă ai curajul să-l receptezi și să înveți din el. Îți mulțumesc că ai citit această carte!

Cuprins

Prefață 5

Nota autorului 7

Introducere:

Te fac banii mai bogat? 11

Capitolul 1

Ce înseamnă să fii inteligent în plan financiar 15

Capitolul 2

Cele cinci tipuri de IQ financiar 36

Capitolul 3

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulți bani 49

Capitolul 4

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ți protejezi banii 71

Capitolul 5

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ți aloci banii 97

Capitolul 6

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit
prin efectul de levier 125

Capitolul 7

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat
în plan financiar 164

Capitolul 8

Integritatea în plan financiar 190

Capitolul 9	
Cum să-ți cultivi geniul financiar	203
Capitolul 10	
Cum să-ți mărești IQ-ul financiar: câteva aplicații practice	238